1991 Annual Report

MANITOBA TELEPHONE SYSTEM

1991 Highlights

MTS MISSION

To meet the telecommunications needs of all Manitobans with the right solutions, outstanding service, and superior products.

Front Cover:
Fibre Optics
Light beams burst through bundles of thin glass filaments, channeling enormous amounts of data over vast distances with unparalleled speed, clarity and accuracy. Now graphic images and full-motion video can accompany the transmission of sound – delivering a futuristic range of telecommunications possibilities.

In 1991, MTS installed 1,100 kilometres of fibre optic cable – bringing the total fibre optic network in Manitoba to 4,500 kilometres. Of this new cable, 277 kilometres were placed as part of a second high-density TransCanada route scheduled for completion in 1992.

1 Highlights of the Report
2 Chairman's Report
3 President's Report
4 Financial Summary
7 Operational Review
15 Financial Statements
23 Five Years in Review

FINANCIAL HIGHLIGHTS

Operating revenues

$532,743,000

Operating expenses

$462,648,000

Net earnings for the year

$14,642,000

Net construction expenditure

$193,189,000

Value of telecommunications property

$1,838,274,000

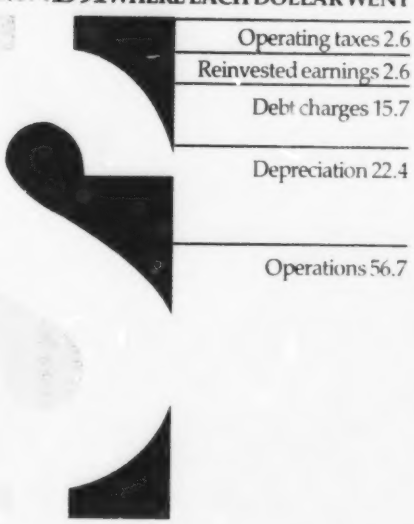
1991 WHERE EACH DOLLAR CAME FROM

Miscellaneous & other 16.0 cents

Local service 33.9 cents

Long distance service 50.1 cents

1991 WHERE EACH DOLLAR WENT



92-07880/

MTS

Box 6666
489 Empress Street
Winnipeg, Manitoba
R3C 3V6
Telephone: (204) 941-8153
Envoy: MTS.CHAIR

Tom Stefanson
Chairman

April 30, 1992

The Honourable Glen Findlay
Minister Responsible for
The Manitoba Telephone Act
Room 165 Legislative Building
Winnipeg, Manitoba
R3C OV8

Dear Mr. Findlay,

I am pleased to submit for your consideration the annual report of The Manitoba Telephone System for the 1991 financial year.

Many of the initiatives taken during the year respond to the Government's commitment to the citizens of Manitoba to provide the telecommunication tools necessary for business success and enhanced quality of life.

Yours truly,

Tom Stefanson,
Chairman

Chairman's Report

The shape of things to come. In telecommunications, its form and substance became clearer in 1991. The most important characteristic of this new world that emerged for Manitoba was the greater choice in products and services offered to consumers made possible by increasingly competitive markets.

One of these markets was created on February 1, 1991, when a Provincial Government policy took effect that allows business customers to attach their own terminal equipment to MTS's telecommunications network. By the end of the year, MTS and other suppliers of business terminals were vying to serve the needs of customers wishing to take advantage of this opportunity. Large business customers were extended additional choices when alternate suppliers of telecommunications carriers were permitted to interconnect their private line facilities with MTS's network.

These significant events taking place in Manitoba reflect the wider reality of a rapidly evolving national and international telecommunications industry. Every advanced national economy, including Canada's, in effect, has become part of the global economy in which telecommunications plays a vital role. MTS, along with other Canadian telecommunications providers, recognizes that it has an obligation to keep its networks and services in tune with the needs of its customers who require reliable and high quality service, as well as access to new technologies, in order to compete in a national and global marketplace.

MTS is answering the challenge of the new nationally and internationally oriented telecommunications environment. In 1991, it advanced a major program to modernize its network, to implement universal individual line service, and to expand local calling areas. The corporation also took steps to furnish its employees with the skills and knowledge they need to intensify their focus on satisfying customers. MTS demonstrated its adaptation to competitive markets in one more tangible way. 1991 marked another year of significant out-of-province long distance rate reductions.

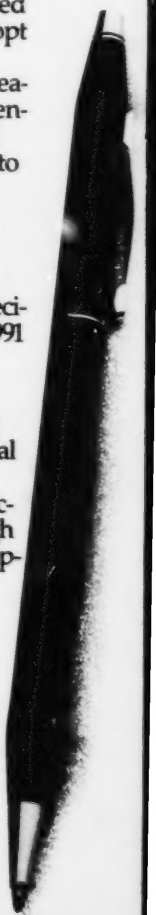
MTS expects the trends that became so clearly drawn in 1991 will continue well into the future, and at an accelerated pace. In preparing for that future, the corporation is focusing on strengthening its finances, human resources, and operations.

MTS recognizes that a sound financial base is fundamental to its success in the coming competitive environment. Such a foundation is required to provide the funds to adopt new technologies and improve services. For this reason, the corporation has identified clearly stated financial objectives and is dedicated to their pursuit.

MTS's Board is sensitive to the challenges facing the management and staff of MTS, and extends its appreciation to them for making 1991 a successful year for the corporation.

Beyond 1991, MTS sees that by pursuing defined financial objectives and programs focused on customer satisfaction and the delivery of high quality service, MTS is equipping itself for the shape of things to come.

CHAIRMAN



President's Report

As a year that brought milestone changes in MTS's participation in competitive markets, 1991 saw the corporation take important steps to improve its operations, services and financial strength. At the same time, it positioned itself for a future that will be dramatically different from the past.

MTS introduced a number of important new products and services for its customers. Several were brought to the Manitoba market in response to the rapidly changing needs and requirements of business telecommunications users as a means to help them improve their operations and competitiveness.

In addition to introducing new services, the corporation also extended the reach, value and utility of basic service through the continuing modernization of its switching facilities, and moving ahead with universal individual line service and Community Calling service. While undertaking this major program, MTS was able to maintain comparability of rates with other Canadian telephone companies. Lower rates for out-of-province long distance services to other Canadian points benefited both residential and business customers. Since 1987, these rates have fallen by 47%. Over the past three years alone, they have dropped by 38%.

The result of more competitive pricing and a downturn in the national economy was a reduction of net income to $14.6 million on operating revenues of $532.7 million.

In 1991, MTS recognized that in order for it to meet the challenge of greater competition, it would be necessary to formulate and adopt new strategic initiatives. By the end of the year, these were well under way. The focus of these initiatives is on the customer and the quality of the corporation's service.

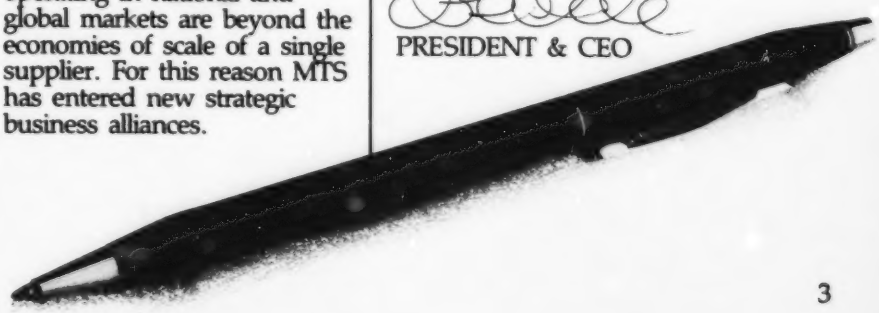
Recognizing the broader changes taking place in the telecommunications industry outside of Manitoba, MTS reassessed its association with other providers of service. The corporation concluded that the requirements of telecommunications users operating in national and global markets are beyond the economies of scale of a single supplier. For this reason MTS has entered new strategic business alliances.

In 1991, MTS joined Alberta and Saskatchewan to pursue joint economies in directory publishing. Working with other members of Telecom Canada, MTS will share skills, information and resources with other companies in developing new products and delivering them to national and international customers.

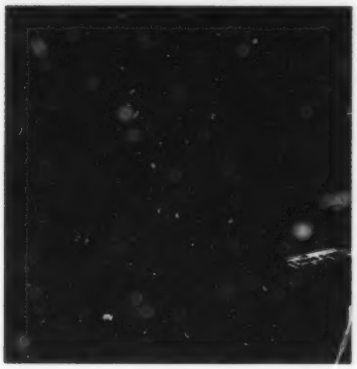
In addition to new alliances, the company also recognized the need to maintain sound managerial leadership and a committed work force to take it into a changing world. Using a wide variety of techniques, MTS worked to give its employees the new tools they must have to meet the test of competitive markets.

It is because of the commitment by MTS employees to high quality customer service, and through their skills, knowledge and dedication, that the corporation achieved its 1991 results.

PRESIDENT & CEO



Financial Review and Operational Review



FINANCIAL REVIEW

Net earnings for 1991 were $14,642,000, a reduction of $24.8 million from 1990. This decline was largely the result of reduced operating revenues, down $9.0 million from last year. Increased demand for telecommunications products and services was offset by continued out-of-province long distance rate reductions. These reductions have provided substantial savings to our customers, while putting downward pressure on earnings.

On average, long distance revenues decreased 6%. While revenues for calls within the province increased by 5.3%, this was offset by a decrease of 12.9% in out-of-province long distance revenues. In addition to revenues decreasing from lower rates, MTS's proportional share of the revenue pools in which MTS participates with other Telecom Canada companies also declined. The weak Canadian economy, the impact of interprovincial long distance rate reductions and the loss of long distance business to resellers in British Columbia, Ontario and Quebec all affected the shared long distance revenues.

Revenues from local telephone service increased by $802,000 or 0.4% to $191,701,000. This lower rate of growth is reflective of the recession and the impact of competition in the business terminal attachment segment. While the shift to business sales as opposed to monthly leases partially impacted the growth of local telephone service, these sales contributed to the 17.0% growth in miscellaneous revenues.

Total operating expenses increased by 3.0% to $462.6 million from $449.0 million in 1990, with increases in operations, depreciation expense and operating taxes.

Operations expense increased by 3.3% to $321.1 million. A portion of this increase reflects the costs associated with MTS's voluntary retirement incentive plan. Otherwise, excluding benefits and other general expenses, operations and administration expenses grew by only 1.3%, an increase of $3.0 million from 1990. This modest growth was attained by a decline in the number of employees, the Province of Manitoba's legislation which extended collective agreements for one year, cost management and productivity improvements.

An increase of 2.0% over last year in depreciation expense of $126,746,000 reflects the increase in depreciable assets, which was partially offset by the decline in the composite depreciation rate.

The increase in operating taxes by 7.7% reflects the two increases in unemployment insurance premiums.

Overall, operating expenses grew at less than the rate of inflation in 1991.

Financing activities increased debt charges by $5.6 million to $88.8 million. The increase reflects the full year impact of new loans in 1990 and the partial year effect of a loan in April, 1991. Long-term debt of $845.1 million was increased by $38.8 million to finance MTS's construction program.

Net construction expenditures were $193.2 million. This investment reflects MTS's continued commitment to bring the benefits of modern telecommunications technology to all Manitobans. This includes switching equipment modernization and fibre optics, along with individual line service and community calling.

OPERATIONAL REVIEW

During 1991, MTS continued to respond to change as a result of increased competition, new technologies and growing customer expectations. Corporate strategies were redefined and a new strategic plan was developed to create a stronger, more efficient structure to enable MTS to meet the challenges ahead.

MTS welcomes the challenges and is dedicated to remaining Manitoba's leading-edge supplier of business and residential telecommunications.

An era of change; a year of preparation

To that end, 1991 has been a year of preparation with extensive network upgrades, new product introductions, multiple service improvements and substantial long distance rate reductions.

A prime example is our Service for the Future program, which continued to roll out in 1991, bringing Individual Line Service, exciting new network features and wider local calling areas to many rural residents.

Out-of-province long distance rates continued to fall. Innovative residential products were offered; business products, systems and services were enhanced; and responsive, quality-conscious, customer service programs were initiated.

RATE REDUCTIONS

In July, MTS reduced long distance rates for out-of-province calls made within Canada and the U.S. by up to 16.7 per cent. We've made five such rate reductions since 1987.

In 1983, a five-minute call from Winnipeg to New York cost $4.35; now it costs only $2.75 – a 37 per cent saving. In 1984, a five-minute call from Winnipeg to Toronto cost $5.00; now the same call costs $2.30 – a 54 per cent saving. Rates for other long distance services such as WATS and 800 Service have also been reduced.

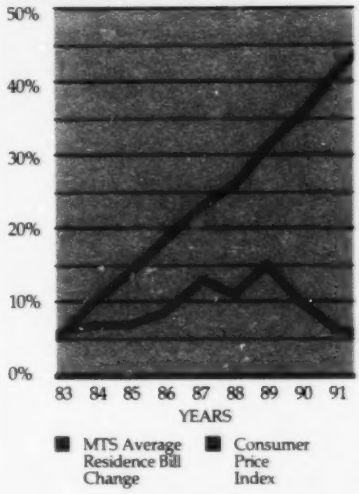
Comparison of TouchTone Network Access Rates (including set)
(as at December 31, 1991)

Residential and business rates also compare favorably with other Canadian telephone companies.

	Residence	Business
Regina	$12.95	$29.10
Winnipeg	**$13.70**	**$32.00**
*Calgary	$14.28	$32.48
*Edmonton	$14.75	$35.80
St. John NB	$15.05	$37.55
Victoria	$14.70	$38.55
Charlottetown	$16.20	$43.95
Montreal	$15.75	$49.30
Toronto	$15.75	$49.30
Halifax	$18.10	$50.85
Vancouver	$17.95	$54.40

*Includes Extended Flat Rate Calling Service

RESIDENCE BILL CHANGES
Cumulatively for the years 1983-1991



COMPETITIVE BUSINESS COMMUNICATIONS

In February, The Public Utilities Board of Manitoba approved the MTS application for Terminal and Private Line Interconnect allowing companies other than MTS to connect their equipment and private line facilities to the MTS network.

De-regulation in this area will allow MTS to respond more quickly to consumer demand and to adapt marketing strategies appropriate to specific market segments.

During 1991, a strategic plan was developed to chart the course MTS will take in the coming years to position ourselves in a competitive environment. This plan is based on a thorough study of the impacts of increased competition in various situations and scenarios. The plan will guide MTS through the next decade.

Innovative products, enhanced services

Preparing for competition has been one of the top priorities for MTS since 1988.

To meet the challenge of competition in the long distance market, MTS offered two new discount plans to high-volume long distance business customers – Advantage Canada and Advantage U.S. Depending on their monthly long distance charges, Advantage customers receive discounts ranging from 15 to 20 per cent.

In 1991, MTS introduced a number of new products and enhanced services to offer the business market more options, features and savings. They included:

- AT & T Partner and the Meridian Option 11 business system – designed specifically for smaller business needs
- FaxCom (a long distance discount plan for fax transmissions)
- Local Digital Channel Service (data transfer capabilities without a modem)
- Restructured MTS 800 Service with coverage zones tailored to designated area codes
- MTS 800 Entry Service – a low-cost/low-risk introduction to 800 Service
- Revamped 900 Service to encourage viewer or listener participation in polls and surveys

An organization can also use 900 service to place a recorded message describing an upcoming event. Accessing live event coverage is also possible. At a national medical conference in Toronto, physicians who were not able to attend could listen in on the conference by calling a 1-900 number.

Upgrading customer capabilities

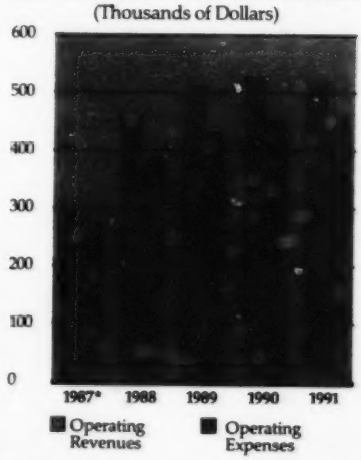
In 1991, MTS began extensive work to upgrade the Health Sciences Centre's communications system.

The University of Manitoba employed Voice Mail technology for a variety of operations including student registrations. Students avoided the usual long line-ups by using their TouchTone phones to enter course registration codes.

Brandon University converted to a new Meridian Option 21 business system. Also in 1991, MTS upgraded the business systems at Eaton's to a Meridian Option 21 and 61 PBXs, with Local Megaroute network service linking the PBXs together.

OPERATING REVENUES/EXPENSES

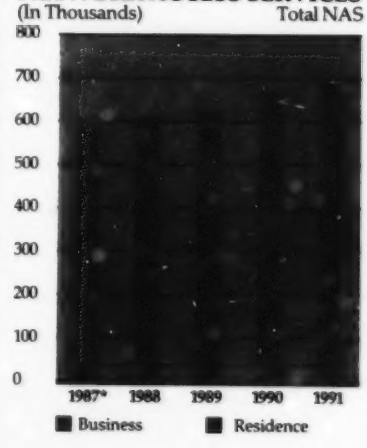
(Thousands of Dollars)



*9 Months Ended December 31, 1987

NETWORK ACCESS SERVICES

(In Thousands) Total NAS



*9 Months Ended December 31, 1987

MTS CELLULAR NEWS

The MTS Cellular province-wide network continued to grow and improve. With newly installed equipment in Westwood, Beausejour, Minnedosa, Haywood, Melita and Boissevain, almost 80 per cent of Manitoba's population now enjoys cellular service.

MTS Cellular also provides other "wireless" communications services such as basic and enhanced paging and voice messaging services as well as two-way radio services. New market opportunities include trunked radio and Personal Communications Services (PCS).

Unlike the party-line operation of traditional two-way radios, trunked radio or "channel pooling" offers subscribers (such as emergency organizations, law enforcement agencies and commercial fleets) voice or data communications within or between work groups with the potential for province-wide coverage.

In 1991, MTS Cellular joined BCE Mobile Communications and their subsidiary company Bell Cellular in a commercial technical trial of Personal Communications Services. PCS is a low-power cordless telephone service for public, residential and commercial applications.

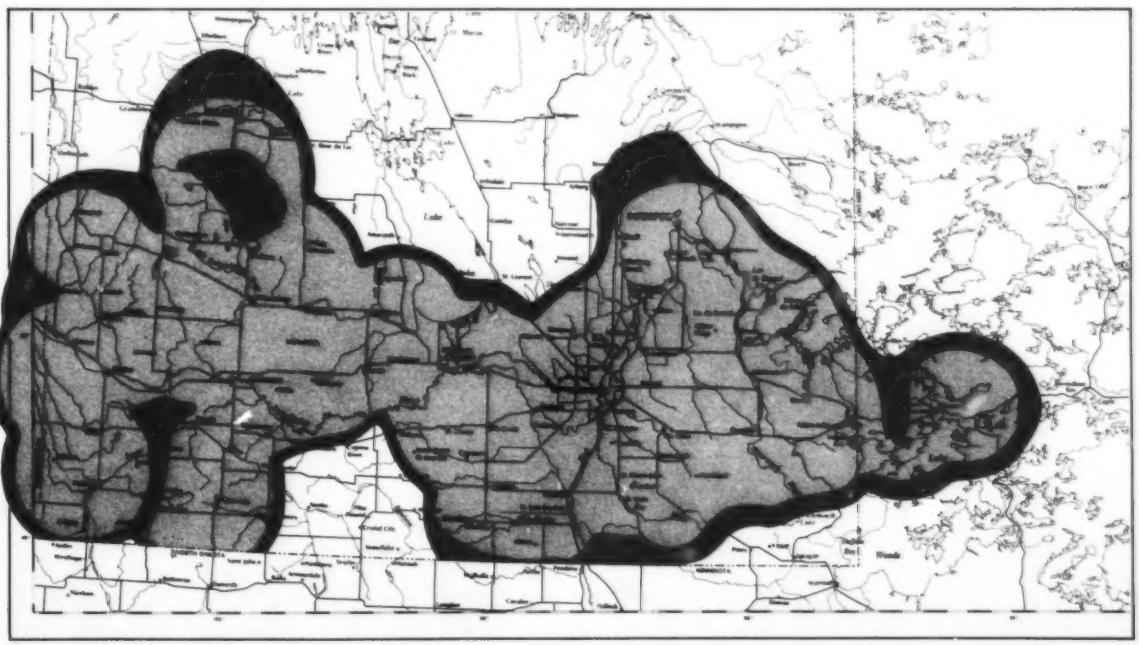
MTS Cellular continues to position itself as the province's leading mobile communications network.

Completion 1991

APPROXIMATE MTS CELLULAR COVERAGE

Shaded area indicates our marginal reception area.

Coverage may vary due to atmospheric conditions, type of phone used and precise user location.



QUALITY COMMUNICATIONS SERVICES

Custom Calling Services
In 1991, Custom Calling Services were improved and augmented with the introduction of Cancel Call Waiting (to prevent data transmission interruptions by the Call Waiting tone), Toll Call Forwarding (allowing calls to be forwarded to long distance destinations), and Teen Ring (that provides two different numbers on one line).

Call Management Services
In August 1991, MTS filed revisions to the original application to introduce Call Management Services to Manitoba. The new proposal provides a higher level of security and privacy for users than is available in other jurisdictions in Canada. Concerns about security have been addressed and MTS has developed a first-rate package to satisfy the demand for this service by Manitoba consumers.

Brandon subscribers will be the first in Manitoba to enjoy the capabilities and convenience of CMS.

Better Broadcast Communications
Construction of 29 private CATV systems using MTS support structures was facilitated under a new MTS agreement with Westman Cable TV and A1 Cablesystems.

A major highlight in 1991 was our provision of services that enabled CBC to broadcast the Grey Cup game and Grey Cup events across Canada.

Image conferencing: VideoForum
On September 17, MTS provided VideoForum service to the Royal Bank enabling President John Cleghorn to address 800 employees in Winnipeg and 300 in Brandon. This interactive visual link connects individuals or groups located anywhere VideoForum services are available.

University of Manitoba Commerce students discovered VideoForum during the International Business Case Competition held January 31 to February 2. The competition gave them a chance to pit their business skills against their counterparts across Canada and the United States.

After presenting their "business case" solutions to the judges, the teams were allowed to question each other – all through the immediate, face-to-face capabilities of VideoForum.

Convenient MTS Payphones
The number of payphones in Winnipeg has increased by 20 per cent in the last three years with special emphasis placed on providing 24-hour accessible outdoor payphones. These have increased by 60 per cent in the last three years and now number close to 700.

Winnipeg's 4000th payphone was installed in October at the Esso Service Station, Portage at Wall. This new enclosure is easy to see and has a number of anti-vandalism features. Manitoba's 7000th payphone was installed in December in Steinbach.

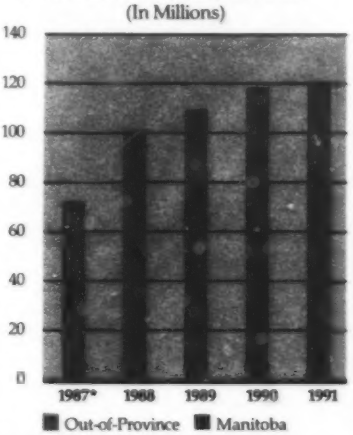
The local call rate from an MTS payphone is still only 25 cents, unchanged since 1983.

MTS Directory Development
A successful market trial was completed in the Thompson Nickel Belt Directory to test advertiser receptiveness to four-colour advertising. Plans are in place to increase the number of four-colour directories in Manitoba.

In 1991, MTS Directory joined Alberta's AGT Directory Ltd. and Saskatchewan's Direct-West Publishers Inc. to form the Prairie Publishing Alliance. The mandate of the PPA is to share information on new product development, training, education and publishing technology.

MTS Directory continued to be involved in the recycling program with Canada Safeway Ltd. and I.G. Paper in Calgary. The Winnipeg directory resulted in 510 tons of recyclable material while provincial directories accounted for 82 tons.

LONG DISTANCE MESSAGES
(In Millions)



*9 Months Ended December 31, 1987

EXTENSIVE NETWORK DEVELOPMENT

Fibre optic cables are the highways over which large volumes of data travel at the speed of light. Digital switches are the intersections which route calls instantaneously no matter how heavy the traffic. Digital processing is the electronic conversion of the data into voice, graphics and pictures. The difference in the quality and clarity of this technology from former analog systems is similar to the difference between records and compact disks.

In Winnipeg, ten more digital switches and 56,000 lines were installed. The Northern Region received three new switches, the Western Region nine, and the Eastern Region placed 16 switches. These installations bring digital capability to 76 per cent of the total number of lines in MTS territory.

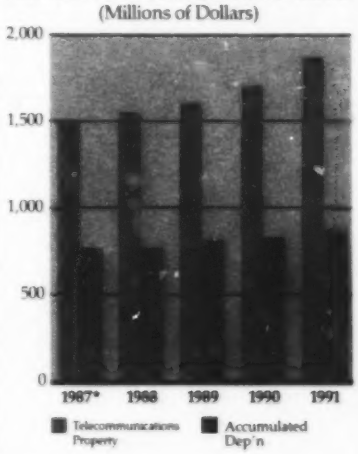
Digital technology replaces microwave to the north

Negotiations with CBC were concluded to migrate a major portion of the CBC television distribution feed within the province to high-quality, high-capability digital facilities. Scheduled completion is mid-1992. The distribution feed, using fibre optic cable, will serve Flin Flon, The Pas and Thompson as well as other adjacent communities.

An all-digital link to AT & T in the U.S. was established in the fall of 1991 with the conversion of the Neche border crossing to digital facilities. Also, a new tower was erected at Gretna to carry cross-border communications traffic.

Waiting until there was enough frost in the ground to support a D-8 Cat, MTS crews successfully installed fibre optic transmission cable through swamp, muskeg, and rock in the Whitemouth area.

TELECOMMUNICATIONS PROPERTY
(Millions of Dollars)



*9 Months Ended December 31, 1987

Intelligent, high-performance routing

In April, MTS and Telecom Canada implemented an Intelligent Routing System that has increased the effectiveness of TransCanada facilities and will reduce future costs. This system is "High Performance Routing" and will significantly improve our ability to complete long distance calls during peak hours of operation.

SERVICE FOR THE FUTURE

Digital switches and fibre optic technologies have enabled MTS to provide a level of service and a variety of products previously unavailable, especially in rural and remote communities. Under our Service for the Future program, all Manitobans will receive these services by 1996.

Individual Line Service
This program proceeded successfully in 1991 with the modernization of service in Altona, Falcon Lake, Fraserwood, Gimli, Grand Beach, Gull Lake, Lac Du Bonnet, Lorette, Pine Falls, Southport, Ste. Anne, Steinbach, Winkler, Selkirk, The Pas, Clear Lake, Inglis, Minnedosa, Minitonas, Pipestone, Russell, Sinclair, Swan River, Deloraine, Goodlands and Waskada.

A total of 9711 customers received the increased privacy and convenience of Individual Line Service.

Community Calling
The revised Community Calling program was re-initiated in July, 1991. This ongoing program creates wider flat-rate local calling areas in rural Manitoba. The revisions allow us to proceed with a service that offers considerable benefits to rural customers at a lower subscriber cost.

Community Calling provides incentives for businesses to locate in rural Manitoba. It gives residential customers wider access to businesses and services, while giving business a larger market area.

Urban Unlimited
This program was in place for January 1, 1992, benefiting customers in the adjacent exchanges to Winnipeg and Brandon. Urban Unlimited gives these customers optional toll-free access to their respective urban centre for a flat monthly rate.

The program also eliminates long distance charges for Winnipeg and Brandon residents calling their friends and family in adjacent communities.

Now Winnipeg businesses have toll-free access to over 27,000 potential new local customers. Brandon businesses have local call accessibility to over 6,500 potential new customers.

UPDATED OPERATOR SERVICES

During 1991, MTS managed a total of 135 million long distance calls, an increase of 6.4 per cent over the previous year. Calls handled directly by MTS operators remained at 10 million.

Manitoba Relay Service calls continue to increase. During 1991, MTS handled over 120,000 calls, creating a communications link between the deaf and hearing communities.

Eleven new communities made arrangements with MTS to provide Fire Reporting and Emergency Dispatch (FRED) services handled by MTS operators.

To provide employment to the visually impaired operators MTS has on staff, four specially designed interfaces which convert computer screen displays into spoken words were installed – one in Brandon, one in Steinbach and two in Winnipeg.

As part of MTS' ongoing technology training, Andrew Latham, Instructor, Corporate Training, discusses digital circuitry from a DMS switch with Garth Light and Gary Krawchuk.

MTS SPECIAL NEEDS CENTRE

Approximately 8,300 customer contacts were handled by the Special Needs Centre – a 22 per cent increase over the previous year. In addition, 1,800 customers visited the Centre – a 16 per cent increase over 1990.

During the year, the Special Needs Centre installed Special Needs Displays in rural areas on a trial basis. Locations of future displays will be determined by space availability and customer base.

A Deaf Advisory Committee was struck, bringing together members from deaf organizations, Manitoba Relay Service and our Special Needs Centre.

New Special Needs products introduced in 1991 included a Fresnel lens magnifier sheet to assist vision, a big button cordless phone with volume control to assist both hearing and mobility, and a head set and phone pad to provide alternative access to telephone communications.

MAXIMIZING HUMAN RESOURCES

Customer Service programs were expanded to include advanced service management education for senior and middle managers as well as enhanced courses for front-line employees.

The course, "Achieving Extraordinary Customer Relations", was offered to front-line managers and employees. The course content focuses on achieving customer satisfaction.

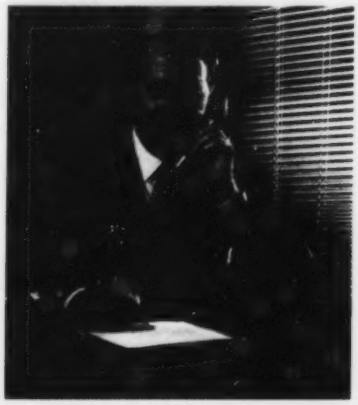
As well, extensive technical and network educational courses were presented to keep technicians and engineers current on ever-changing telecommunications developments.

Quality Customer Service
In 1991, MTS set a new direction with a quality assurance program to improve customer service. MTS customers are surveyed to determine if their requirements were met – whether it was at a Phone Centre, a telephone inquiry or during installation. Results are shared with the appropriate departments and changes made in response to customers' changing expectations.

The Northern Region launched a work simplification program in December. This program represents a concerted effort by Northern Region employees to enhance customer service and maximize network availability. Because many communities in the region are in remote locations, the major objective is to increase effectiveness and efficiency.

The first step of the program involves organizing work procedures for examination with analytical techniques. The employees involved in these procedures then carry out a step-by-step review to eliminate waste of any kind – including time, energy, space, materials and equipment.

APPOINTMENTS



Oz Pedde, President and CEO

On June 1, Glen Findlay, Minister responsible for the Manitoba Telephone Act, appointed Oz Pedde as the corporation's President and Chief Executive Officer. Mr. Pedde returns to MTS, where he had served in management positions for 14 years, bringing a broad understanding of the Manitoba market-place.

Throughout 1991, the following senior appointments were also made: Roy Bruckshaw to Director Carrier Relations and Settlements; Jim Forsyth to Director Supply Services; Don Frame to Director Property Services; Roy Sherbo to General Manager Engineering and Systems; Tim Musicky to General Manager Directory; Ted Scoles to General Manager Operations and Broadcast Communications; Cathy Miller to General Manager Marketing, Sales and Services; Lance Anderson to General Manager Network Technology and Operations; and Sadley Marcinyk to General Manager Eastman Area (Eastern Region).

President Oz Pedde, accompanied by the Telephone Pioneer Clowns, welcomed the tho of Winnipeggers who turned out to City Hall for the Official Kick-Off of the Grey Cup F

TEAMWORK: MTS & THE COMMUNITY

MTS was an official sponsor of Grey Cup Festival '91. We provided a wide range of communications and support for festival organizers and Grey Cup fans. Information kiosks, staffed by MTS volunteers, were set up in locations throughout Winnipeg.

Cars used for visitor transportation were equipped with mobile communications equipment courtesy of MTS Cellular. Communications equipment was also provided to St. John Ambulance volunteers during the Grey Cup Parade and the game itself. Extra payphones were installed at the stadium on game day.

MTS employees also donated their time and energy to help make Winnipeg's second annual First Night celebrations on New Year's Eve an entertaining success. MTS Phone Centres became retail outlets for First Night buttons which were the entry passes to this alcohol-free family event.

In May, Chapter 50 (Manitoba) of the Telephone Pioneers hosted the Region One Pioneer Assembly which attracted delegates from across Canada. The Pioneers are dedicated to community service and volunteerism. The assembly provided a forum for new and innovative community service projects.

TS employees and Telephone Pioneers volunteered their time to staff nformation kiosks at the airport, and in hotels and shopping malls for he '91 Grey Cup. In support of the Grey Cup, employees purchased over 6,000 weatshirts with the MTS/Grey Cup logo. Talk about community spirit!

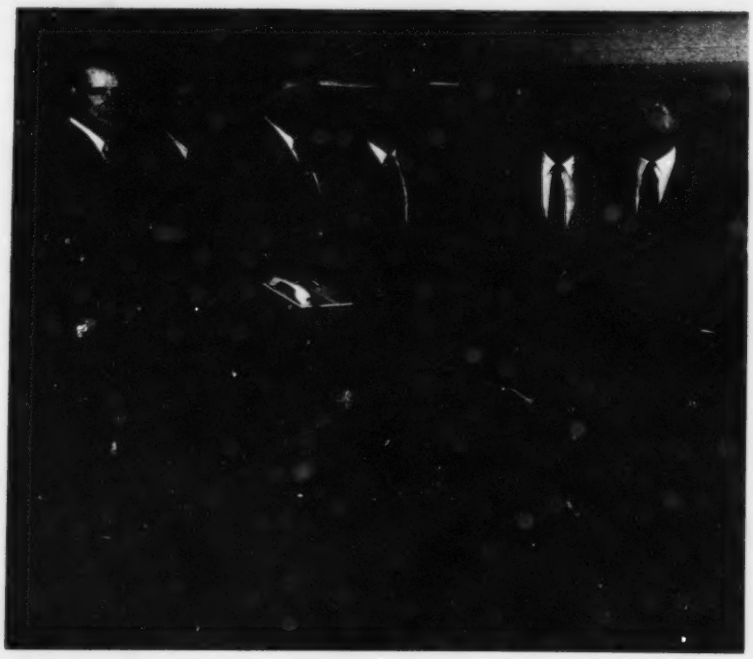
MTS employees and their families volunteered a Sunday to clean up the banks of Omand's Creek (between Portage Ave. and St. Matthews). This initiative was one of many projects organized by MTS' Environmental Task Force Committee during 1991.

BOARD OF COMMISSIONERS

Back Row (Left to Right): Rubin Spletzer, Commissioner; Sam Schellenberg, Commissioner; Edgar Penner, Commissioner; Tom Stefanson, Chairman. Front Row (Left to Right): Holly Beard, Commissioner; Patricia Graham, Commissioner. Missing: Helmut Pankratz, Commissioner.

EXECUTIVE COMMITTEE

(Left to Right) Bill Fraser, Vice-President Finance; Barry Gordon, Vice-President Network Services; Brian McCallum, Vice-President Customer Services; Roger Ballance, Vice-President Business Communications; Heather Nault, Vice-President Corporate and Regulatory Affairs and Corporate Secretary; Dennis Wardrop, Executive Vice-President; Oz Pedde, President and CEO.



Operations Management Committee

Barry Gordon, Vice-President Network Services (Chair); John Milne, Vice-President Corporate Services & General Counsel; Denis Sutton, Vice-President Human Resources; Al DeCaigny, Vice-President Eastern Region; Doug Delgatty, Vice-President Western Region; Gordon Holman, Vice-President Northern Region.

Financial Statements

Management's Report

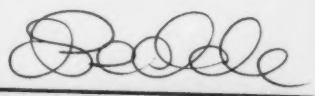
The integrity and objectivity of the financial statements and accompanying notes in the annual report are the responsibility of management.

To fulfill this responsibility, The Manitoba Telephone System maintains internal control systems to provide reasonable assurance that the books and records, from which the financial statements are derived, accurately reflect all transactions, and that established policies and procedures are followed. The internal control systems are supported by regular reviews by internal auditors and by examination of the financial statements by Deloitte & Touche, independent chartered accountants.

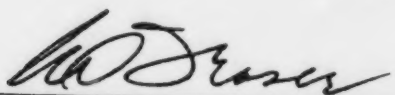
The responsibility of the Board of Commissioners for the statements is pursued principally through its Audit Committee, which meets periodically with management and the internal and external auditors, to review accounting principles and practices.

The external auditors have full access to the Audit Committee both with and without management present. Their report, which provides an independent opinion on the fairness of the financial statements and the compliance of the statements to generally accepted accounting principles, follows.

On behalf of the management:



President and Chief Executive Officer



Vice-President, Finance

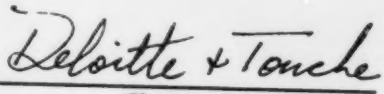
Auditors' Report

To the Board of Commissioners,
The Manitoba Telephone System

We have examined the balance sheet of The Manitoba Telephone System as at December 31, 1991 and the statements of operations and reinvested earnings and changes in financial position for the year then ended. These financial statements are the responsibility of the company's management. Our responsibility is to express an opinion on these financial statements based on our audit.

We conducted our audit in accordance with generally accepted auditing standards. Those standards require that we plan and perform an audit to obtain reasonable assurance whether the financial statements are free of material mis-statement. An audit includes examining, on a test basis, evidence supporting the amounts and disclosures in the financial statements. An audit also includes assessing the accounting principles used and significant estimates made by management, as well as evaluating the overall financial statement presentation.

In our opinion, these financial statements present fairly, in all material respects, the financial position of the company as at December 31, 1991 and the results of its operations and the changes in its financial position for the year then ended in accordance with generally accepted accounting principles.



Chartered Accountants
Winnipeg, Manitoba
March 19, 1992

Balance Sheet

Assets	December 31 1991	1990
	(in Thousands of Dollars)	
TELECOMMUNICATIONS PROPERTY		
Buildings, plant and equipment	$ 1,768,650	$ 1,610,967
Less accumulated depreciation	841,069	762,479
	927,581	848,488
Land	6,349	6,088
Plant under construction	36,810	44,406
Materials and supplies, at cost	26,465	25,566
	997,205	924,548
INVESTMENTS (Note 3)	4,680	3,117
INVESTMENTS HELD FOR PENSION OBLIGATIONS (Note 8(b))	213,342	175,179
INVESTMENT IN LEASES (Note 11)	7,722	4,221
CURRENT ASSETS		
Short-term investments	52,000	26,393
Accounts receivable	71,201	65,742
Prepayments	7,826	7,897
	131,027	100,032
DEFERRED CHARGES		
Unrealized foreign currency losses, net of amortization	215	1,236
Unamortized long-term debt costs	1,025	1,687
Preliminary engineering and miscellaneous	6,444	5,586
	7,684	8,509
	$ 1,361,660	$ 1,215,606

APPROVED ON BEHALF OF THE BOARD

Chairman

Commissioner

Liabilities and Reinvested Earnings	December 31 1991 (in Thousands of Dollars)	1990
LONG-TERM DEBT (Note 9)	$ 845,052	$ 806,246
Less sinking fund investments	54,264	79,558
	790,788	726,688
DEFERRED EMPLOYEE BENEFITS (Note 4)	236,156	196,321
CURRENT LIABILITIES		
Outstanding cheques less cash in bank	44,764	30,642
Note payable	-	5,000
Accounts payable and accrued liabilities	81,275	62,917
Advance billings and payments	6,446	6,161
Accrued interest	25,134	25,422
	157,619	130,142
TOTAL LIABILITIES	1,184,563	1,053,151
REINVESTED EARNINGS	177,097	162,455
	$ 1,361,660	$ 1,215,606

Statement of Operations and Reinvested Earnings

	Year Ended December 31 1991	1990
	(in Thousands of Dollars)	
OPERATING REVENUES		
Long distance service	$ 283,590	$ 301,809
Local service	191,701	190,899
Miscellaneous	57,452	49,000
	532,743	541,708
OPERATING EXPENSES		
Operations	321,083	310,968
Depreciation	126,746	124,261
Operating taxes (Note 5)	14,819	13,756
	462,648	448,985
NET EARNINGS FROM OPERATIONS	70,095	92,723
OTHER REVENUES (Note 6)	33,326	29,865
NET EARNINGS BEFORE DEBT CHARGES	103,421	122,588
DEBT CHARGES (Note 7)	88,779	83,132
NET EARNINGS FOR THE YEAR	14,642	39,456
REINVESTED EARNINGS, AT BEGINNING OF YEAR	162,455	122,999
REINVESTED EARNINGS, AT END OF YEAR	$ 177,097	$ 162,455

Statement of Changes In Financial Position

	Year Ended December 31 1991	1990
	(in Thousands of Dollars)	
CASH PROVIDED BY (USED FOR) OPERATING ACTIVITIES		
From operations		
Net earnings for the year	**$ 14,642**	$ 39,456
Cash provided by changes in working capital	**7,967**	7,955
Add: Depreciation and other items not requiring cash (net)	**162,298**	158,101
Payments toward deferred employee benefits	**(1,803)**	(1,229)
Total cash provided by operating activities	**183,104**	204,283
CASH PROVIDED BY (USED FOR) FINANCIAL ACTIVITIES		
Issuance of long-term debt	**203,595**	217,333
Repayment of long-term debt	**(164,645)**	(183,796)
Sinking fund withdrawals	**36,863**	6,463
Contribution to sinking fund	**(11,015)**	(10,517)
Total cash provided by financial activities	**64,798**	29,483
CASH USED FOR INVESTMENT ACTIVITIES		
Construction program expenditures (net)	**(193,189)**	(193,278)
Increase in investments held for pension obligations	**(38,164)**	(37,455)
Increase in investments	**(1,563)**	(1,566)
Increase in investment in leases	**(3,501)**	(4,221)
Total cash used for investment activities	**(236,417)**	(236,520)
INCREASE (DECREASE) IN CASH	**11,485**	(2,754)
CASH, AT BEGINNING OF YEAR	**(4,249)**	(1,495)
CASH, AT END OF YEAR	**$ 7,236**	$ (4,249)

Cash represents cash and short-term investments net of outstanding cheques.

Notes to the Financial Statements

December 31, 1991

1. SUMMARY OF SIGNIFICANT ACCOUNTING POLICIES

a) General

The Manitoba Telephone System is incorporated by virtue of the provisions of The Manitoba Telephone Act, as a Crown Corporation of the Province of Manitoba.

The Manitoba Telephone System follows accounting practices similar to those used by other companies in the telecommunications industry.

b) Telecommunications property

Telecommunications property is recorded at original cost including materials, direct labour and overhead costs. In addition, telecommunications property includes the cost of funds used to finance the construction.

c) Depreciation

Depreciation is calculated on a straight-line basis over the estimated useful life of telecommunications property by applying rates which are based on a continuing program of engineering studies.

When depreciable telephone property is retired, the original cost of such property, adjusted by any disposal proceeds and costs of removal, is charged to accumulated depreciation.

d) Translation of foreign currencies

Foreign currencies have been translated into Canadian funds at rates of exchange on the following basis:

i) Long-term debt at effective rates prevailing at year-end;
ii) accrued interest at rates prevailing at year-end;
iii) debt charges at rates prevailing at the date of each transaction.

The unrealized gains and losses on long-term debt resulting from the policy of using rates prevailing at year-end is being amortized over the remaining term of the debt on a straight-line basis.

e) Amortization of bond premiums and discounts in sinking fund investments

Bond premiums and discounts arising from the purchase of bonds at other than face value are amortized over the remaining life of the bond.

f) Amortization of long-term debt costs

Costs associated with the issuance of long-term debt are being deferred and amortized over the term of the original issue.

g) Leases

For leases which qualify as sales-type leases, the sales revenue is recognized at the effective date of the lease. Finance income related to sales-type leases is recognized so as to produce a constant rate of return on the residual investment in leases. Revenue from operating leases is accounted for at the time the services are provided to customers.

2. CHANGE IN ACCOUNTING POLICY

During the year, The Manitoba Telephone System changed its method of accounting for major administrative software acquisitions from expensing all costs to capitalizing the license fee and any external customization and implementation costs associated with the acquisition of major computer programs. These capitalized costs are amortized on a straight-line basis at the rate of 20% per year. This change was made to conform to recent changes in Generally Accepted Accounting Principles.

The accounting change was applied on a prospective basis and resulted in a net increase in Telecommunication Property, a decrease in expenses and an increase in net earnings for the year in the amount of $3.2 million.

3. INVESTMENTS

	1991	1990
	(in Thousands of Dollars)	
Long-term disability fund, at cost	$ 3,614	$ 2,118
Telesat Canada 99,900 common shares, at cost	999	999
BCE Mobile, at cost	67	–
	$ 4,680	$ 3,117

4. DEFERRED EMPLOYEE BENEFITS

Obligation for pensions, vested sick leave and long-term disability have been recorded on the balance sheet as follows:

	1991	1990
	(in Thousands of Dollars)	
Pensions (Note 8)	$ 213,342	$ 175,179
Vested sick leave	19,953	18,985
Long-term disability	2,861	2,157
	$ 236,156	$ 196,321

5. OPERATING TAXES

Operating taxes represent grants to municipalities in lieu of property taxes, The Manitoba Telephone System's portion of Canada Pension Plan and Unemployment Insurance, the Health and Education Levy, Federal Telecommunications Service Tax and general levies.

6. OTHER REVENUES

	1991	1990
	(in Thousands of Dollars)	
Investment income	$ 22,008	$ 20,018
Surcharge on overdue accounts	2,860	2,711
Interest charged to construction	4,139	5,249
Miscellaneous, net	4,319	1,887
	$ 33,326	$ 29,865

7. DEBT CHARGES

	1991	1990
	(in Thousands of Dollars)	
Interest on long-term debt	$ 84,530	$ 79,602
Amortization of unrealized foreign currency losses	1,071	709
Amortization of long-term debt costs	662	989
Other interest expense and debt charges	2,516	1,832
	$ 88,779	$ 83,132

8. PENSIONS

a) Pension plan
Employees of The Manitoba Telephone System are pensionable under the Civil Service Superannuation Fund (the Fund) and make contributions to the Fund at prescribed rates. The Fund maintains a defined benefit final average pension plan which covers substantially all of The Manitoba Telephone System's employees. The plan provides pensions based on length of service and final average earnings.

b) Investments held for pension obligations
Investments held for pension obligations are recorded at cost. The market value of investments at December 31, 1991 totalled $216,457,000 (December 31, 1990 – $169,612,000). The investments are administered by external investment managers.

c) Pension liability
Based on a formula contained in an actuarial report prepared as of December 31, 1989, The Manitoba Telephone System had a liability for pension obligations as at December 31, 1991 of approximately $313,376,000 (December 31, 1990 – $283,000,000). This liability is based on the assumption that future pensions will be increased due to increases in the cost of living.

9. LONG-TERM DEBT

a) Advances, note and bonds payable

	1991	1990
	(in Thousands of Dollars)	
Province of Manitoba advances		
Series 11E, 14.75%, due July 1, 1991 (40.0 million U.S. Dollars)	$ –	$ 47,600
*Advance UFA12, 7.35%, due January 27, 1992	40,000	–
Advance UFA13, 7.35%, due January 31, 1992	46,130	–
Series 11J, 15.25%, due March 31, 1992	40,000	40,000
Series AN, 11.5%, due May 15, 1995	50,000	50,000
Advance UFA1, 11% due November 5, 1995	55,000	55,000
Series AX, 7.87%, due May 20, 1996	64,092	64,092
Advance UFA2, 9.52%, due September 26, 1996	65,600	65,600
Series BC, 8.75%, due February 5, 1997	3,704	3,704
Advance UFA3, 10.75%, due February 5, 1997	80,455	80,455
Advance UFA6, 11.50%, due September 28, 1997	20,000	20,000
Advance UFA7, 11.25%, due January 16, 1998	8,780	–
Series 10T, 9.75%, due May 15, 1998	12,090	12,090
Series 11A, 10.25%, due August 1, 1999	5,000	5,000
Series 9X, 10%, due December 5, 1999	10,000	10,000
Advance UFA4, 11.5%, due June 29, 2000	20,000	20,000
Advance UFA5, 11.125%, due August 7, 2000	96,878	96,878
Advance UFA8, 10.375%, due April 26, 2001	40,000	–
Advance UFA9, 11.0%, due July 2, 2001	42,374	–
Advance UFA11, 9.50%, due December 2, 2004	11,799	–
Advance UFA10, 9.75%, due November 15, 2006	14,150	–
	726,052	570,419
Note payable		
Province of Manitoba note, 7.35%, due January 31, 1992	22,000	22,000
The Manitoba Telephone System bonds payable Fully guaranteed by the Province of Manitoba		
Series 1E, 5%, due January 15, 1991 ($14.5 million U.S. Dollars)	–	17,011
Series 1N, 7.85%, due November 15, 1991	–	20,000
Series 1F, 6.25%, due December 1, 1991	–	20,000
Series 1V, 8.65%, due December 31, 1991	–	59,816
Series 1G, 7%, due February 15, 1993	20,000	20,000
Series 1P, 7.875%, due March 15, 1993	10,000	10,000
Series 1T, 10%, due July 2, 1995	10,000	10,000
Series 1U, 10.5%, due May 1, 1996	20,000	20,000
Series 1S, 8.75%, due March 1, 1999	37,000	37,000
	97,000	213,827
	$ 845,052	$ 806,246

*Refinanced subsequent to year-end in the amount of $40,000,000, due January 27, 2002 at a rate of 9%.

9. LONG TERM DEBT (continued)

b) Sinking fund

Under the requirements of The Manitoba Telephone Act, The Manitoba Telephone System is required to pay a contribution to the Minister of Finance of the Province of Manitoba, as trustee for the sinking fund. The sinking fund contribution for the year ending December 31, 1991 was $11,015,000 (December 31, 1990 - $10,517,000). The market value of the investments held in the fund at December 31, 1991 is $57,048,000 (December 31, 1990 - $77,780,000).

The following payments will be required to meet sinking fund conditions and debt retirements:

Year ending	Sinking Fund Payment	Debt Maturities
	(in Thousands of Dollars)	
1992	$ 10,526	$ 148,130
1993	9,218	30,000
1994	8,812	–
1995	9,165	115,000
1996	7,775	149,692

c) Refinancing

It is the intention of The Manitoba Telephone System to refinance its maturing long-term debt, and accordingly all such debt is presented as a long-term obligation.

10. LEASE COMMITMENTS

The Manitoba Telephone System rents buildings and construction and other equipment under operating leases. The aggregate annual rental of the commitments under the leases, which expire at varying dates to December 31, 1996, are:

1992	$5,254,324
1993	3,851,389
1994	1,690,901
1995	986,067
1996	426,425

11. INVESTMENT IN LEASES

In the course of ongoing operations, The Manitoba Telephone System enters into sales-type leases with its customers for telephone equipment. Leases have been recorded on the balance sheet as follows:

	1991	1990
	(in Thousands of Dollars)	
Total minimum lease payments receivable	$ 18,254	$ 9,683
Less unearned finance income	5,007	1,586
Investment in leases	13,247	8,097
Less current portion included in accounts receivable	5,525	3,876
	$ 7,722	$ 4,221

Finance income earned during the year amounted to $1,421,415 ($833,243 in 1990).

12. COMPARATIVE FIGURES

The 1990 figures have been reclassified where necessary to conform to 1991 presentation.

Five Years in Review

(Not subject to auditor's report)

	1991	1990	12 Months Ended December 31, 1989	1988	9 Months Ended December 31, 1987
STATEMENT OF OPERATIONS (Thousands of Dollars)					
Total operating revenues	$ 532,743	$ 541,708	$ 516,564	$ 454,565	$ 310,328
Total operating expenses	462,648	448,985	428,804	380,773	257,699
Other revenues	33,326	29,865	22,702	19,269	14,133
Debt charges	88,779	83,132	74,818	77,616	64,815
Net earnings	14,642	39,456	35,644	15,445	1,947
BALANCE SHEET (Thousands of Dollars)					
Telecommunications Property	$ 1,838,274	$ 1,687,027	$ 1,593,364	$ 1,503,519	$ 1,468,737
Accumulated depreciation	841,069	762,479	743,809	688,368	692,406
Investments and sinking funds	280,008	262,075	214,360	165,750	123,492
Long-term debt	845,052	806,246	771,197	776,946	804,055
Reinvested earnings	177,097	162,455	122,999	87,355	71,910
TELEPHONE STATISTICS					
Network access services (NAS)*	693,583	670,941	641,177	619,894	593,399
Plant investment per NAS*	$ 2,650	$ 2,514	$ 2,485	$ 2,425	$ 2,475
Average daily long distance calls (in thousands)	370	347	319	288	266
OTHER STATISTICS					
Salaries and wages (in thousands)	$ 201,558	$ 197,269	$ 178,977	$ 160,284	$ 115,585
Long-term debt percentage of total invested capital	81.7	81.7	85.0	89.0	90.9
Debt charge coverage ratio	1.2	1.5	1.4	1.2	1.0
Net construction expenditures (in thousands)	$ 193,189	$ 193,278	$ 164,517	$ 149,387	$ 129,533

* Network Access Services restated due to refinement of NAS definition.

MTS Offices

Manitoba Telephone System
Corporate Headquarters
489 Empress Street
Winnipeg, Manitoba
R3C 3V6

Manitoba Telephone System
Western Regional Office
517-18th Street
Brandon, Manitoba
R7A 5Y9

Manitoba Telephone System
Eastern Regional Office
233 Main Street
Selkirk, Manitoba
R1A 1S1

Manitoba Telephone System
Northern Regional Office
115 Selkirk Avenue
Thompson, Manitoba
R8N 0M5

* For additional copies or information, phone or write MTS Corporate Communications, 489 Empress Street, Winnipeg, MB R3C 3V6. Telephone: 204-941-8246.

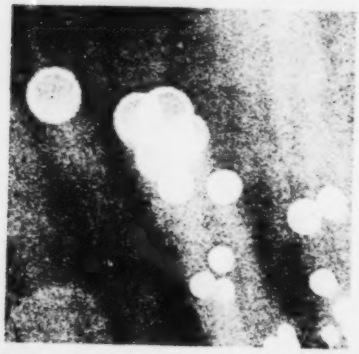
On peut se procurer une copie français du Rapport annuel en s'adressant au Service des communications de la Société de téléphone du Manitoba, 489, rue Empress, Winnipeg (MB) N° de téléphone: (204) 941-7314.

Rapport annuel 1991

SOCIÉTÉ DE TÉLÉPHONE DU MANITOBA

Points saillants de l'exercice 1991

La Société de téléphone du Manitoba s'engage à répondre aux besoins de tous les Manitobains en matière de télécommunications grâce à des solutions efficaces, un service exceptionnel et des produits supérieurs.



Page couverture :
fibres optiques
Des faisceaux lumineux se propagent dans des paquets de minces filaments de verre, transportant d'énormes quantités de données sur de vastes distances, à des vitesses et avec une exactitude et une clarté inégalées. Des images graphiques et vidéo peuvent aujourd'hui accompagner la transmission du son, ouvrant la voie à une gamme futuriste de possibilités de télécommunications.

En 1991, la MTS a installé 1 100 kilomètres de câbles optiques. Le réseau manitobain de câbles optiques couvre donc aujourd'hui 4 500 kilomètres. Une partie des câbles, soit 277 kilomètres, a été installée dans un deuxième corridor à densité élevée le long de la route transcanadienne, qui devrait être parachevé en 1992.

TABLE DES MATIÈRES

Points saillants du rapport

2 Rapport du président du Conseil

3 Rapport du président-directeur général

4 Revue financière

5 Revue de l'exploitation

15 États financiers

24 Rétrospective quinquennale

POINTS SAILLANTS FINANCIERS

Produits d'exploitation

532 743 000 $

Charges d'exploitation

462 648 000 $

Bénéfice net de l'exercice

14 642 000 $

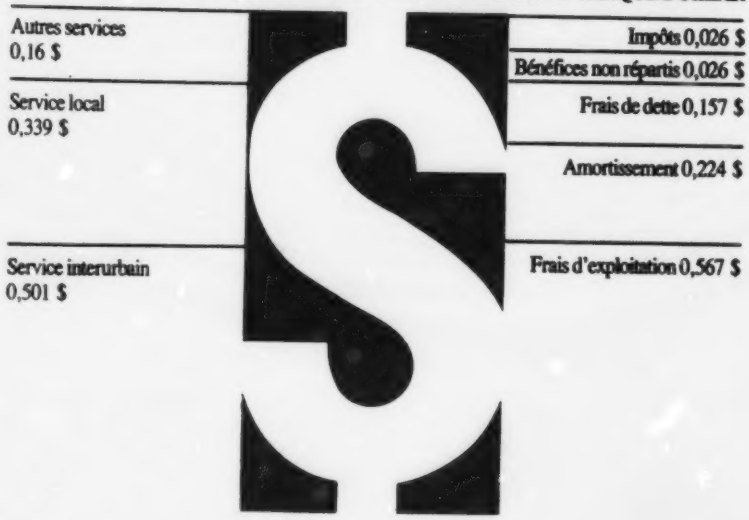
Dépenses de construction nettes

193 189 000 $

Valeur des biens de télécommunications

1 838 274 000 $

PROVENANCE DE CHAQUE DOLLAR 1991 UTILISATION DE CHAQUE DOLLAR


Autres services 0,16 $
Service local 0,339 $
Service interurbain 0,501 $
Impôts 0,026 $
Bénéfices non répartis 0,026 $
Frais de dette 0,157 $
Amortissement 0,224 $
Frais d'exploitation 0,567 $

MTS
SOCIÉTÉ DE TÉLÉPHONE DU MANITOBA

C.P. 6666
480, rue Empress
Winnipeg (Manitoba)
R3C 3V6
Téléphone: (204) 941-8153
Envoy: MTS.CHAIR

Tom Stefanson
Président du conseil

le 30 avril 1992

Monsieur Glen Findlay
Ministre responsable de
la Loi sur le téléphone au Manitoba
Palais législatif, pièce 165
Winnipeg (Manitoba)
R3C 0V8

Monsieur le ministre,

J'ai l'honneur de vous soumettre le rapport annuel de la Société de téléphone du Manitoba pour l'exercice 1991.

Bon nombre des mesures adoptées au cours de l'exercice correspondent à l'engagement du gouvernement du Manitoba en vue d'offrir à ses citoyens les outils de télécommunications nécessaires aux activités commerciales et à une meilleure qualité de vie.

Je vous prie d'agréer, Monsieur le ministre, l'expression de mes sentiments les meilleurs.

Le président du Conseil,

Tom Stefanson

Rapport du président du Conseil

Nous avons une bonne idée de ce que l'avenir nous réserve dans le secteur des télécommunications. En 1991, sa forme et sa substance sont devenues plus claires. Au Manitoba, la principale caractéristique de ce nouveau contexte a été le choix plus étendu de produits et de services offerts aux abonnés, qui a été rendu possible par l'accroissement de la concurrence dans les marchés.

L'un de ces marchés a vu le jour le 1er février 1991, lors de l'entrée en vigueur d'une politique du gouvernement provincial permettant aux abonnés d'affaires de raccorder leurs propres terminaux au réseau de télécommunications de la société MTS. À la fin de l'année, la société MTS et d'autres fournisseurs de terminaux se faisaient concurrence pour répondre aux besoins des abonnés qui souhaitaient profiter de cette possibilité. D'importants abonnés d'affaires ont pu bénéficier de choix additionnels lorsque d'autres fournisseurs de matériel de télécommunications ont reçu l'autorisation de raccorder leurs installations de lignes individuelles au réseau de la société MTS.

Les événements qui ont marqué le Manitoba sont le reflet d'une réalité plus vaste : l'évolution rapide du secteur des télécommunications, tant au niveau national qu'international. L'économie de tous les pays développés, y compris celle du Canada, fait maintenant partie d'un marché mondial dans lequel les télécommunications jouent un rôle essentiel. À l'instar d'autres fournisseurs canadiens de services de télécommunications, la société MTS reconnaît qu'elle doit adapter ses réseaux et ses services aux besoins de ses abonnés, qui exigent un service fiable et de grande qualité ainsi qu'un accès à la nouvelle technologie, si elle souhaite demeurer concurrentielle dans les marchés national et international.

La société MTS relève donc le défi de la nouvelle orientation nationale et internationale du secteur des télécommunications. En 1991, la Société a poursuivi un important programme axé sur la modernisation de son réseau, la mise en place d'un système universel de ligne individuelle et l'expansion des zones locales. Elle a également adopté des mesures visant à offrir à ses employés les compétences et les connaissances nécessaires à une plus grande satisfaction des besoins des abonnés. La société MTS a démontré de façon tangible qu'elle pouvait s'adapter à des marchés plus concurrentiels. L'exercice 1991, par exemple, a été marqué par des réductions importantes des tarifs interurbains pour les appels faits à l'extérieur de la province.

Nous croyons que les tendances si clairement définies en 1991 continueront de se manifester à un rythme accéléré au cours des années qui viennent. En préparation à l'avenir, la Société cherche à renforcer ses finances, ses ressources humaines et ses activités.

La société MTS reconnaît que l'établissement d'une base financière solide est un élément fondamental de sa réussite dans le secteur de plus en plus concurrentiel des télécommunications. Une telle base est nécessaire pour obtenir les fonds qu'exigent l'adoption de nouvelles technologies et l'amélioration des services. Aussi, la Société s'est fixé des objectifs financiers précis et elle se consacre à leur réalisation.

Le Conseil de la société MTS est sensible aux défis que doivent relever la direction et le personnel de la Société. Il tient à leur exprimer sa plus vive gratitude pour leur contribution au succès de l'entreprise en 1991.

Si elle continue de poursuivre des objectifs financiers clairs et d'offrir des programmes axés sur la satisfaction des abonnés et la prestation d'un service de grande qualité, la société MTS sera prête à relever les défis de l'avenir avec confiance.

Le président du Conseil

Rapport du président-directeur général

L'année 1991 a été marquée par des changements fondamentaux quant à la participation de la société MTS à des marchés plus concurrentiels. Aussi, la Société a adopté des mesures importantes afin de renforcer ses activités d'exploitation, ses services et ses finances. Parallèlement, elle s'est préparée à un avenir qui sera très différent de ce qu'a été le passé.

La société MTS a lancé un certain nombre de nouveaux produits et services pour ses abonnés. Plusieurs sont le résultat de l'évolution rapide des besoins et des exigences des usagers commerciaux de services de télécommunications. Il s'agit d'outils qui peuvent les aider à améliorer leurs activités et leur compétitivité.

En plus de ses nouveaux services, la Société a cherché à accroître la portée, la valeur et l'utilité de son service de base tout en poursuivant la modernisation de ses installations de commutation ainsi que la mise en place du service universel de ligne individuelle et du service téléphonique communautaire. La mise en oeuvre de ce programme majeur n'a pas empêché la société MTS de continuer d'offrir des tarifs comparables à ceux des autres sociétés de téléphone du Canada. La réduction des tarifs interurbains pour les appels à l'extérieur de la province a profité tant aux abonnés résidentiels qu'aux abonnés d'affaires.

Depuis 1987, ces tarifs ont connu une baisse de 47 pour cent et, dans les trois dernières années seulement, ils ont chuté de 38 pour cent.

L'établissement de tarifs plus concurrentiels et la baisse de l'activité économique au Canada ont contribué à la réduction du bénéfice net, qui est passé à 14,6 millions de dollars sur des produits d'exploitation de 532,7 millions de dollars.

En 1991, la société MTS a réalisé qu'elle devait élaborer et adopter de nouvelles mesures stratégiques si elle voulait relever le défi que présente la concurrence accrue. À la fin de l'exercice, ces mesures étaient déjà en place. Elles portent sur la satisfaction des besoins des abonnés et sur la qualité des services de la Société.

En tenant compte de l'évolution générale du secteur des télécommunications à l'extérieur du Manitoba, la société MTS a réévalué ses liens avec d'autres fournisseurs. Elle a conclu que les exigences des usagers de services de télécommunications actifs dans les marchés nationaux et internationaux dépassaient les économies d'échelle que pouvaient réaliser un seul fournisseur. C'est pourquoi elle a conclu de nouvelles alliances commerciales stratégiques.

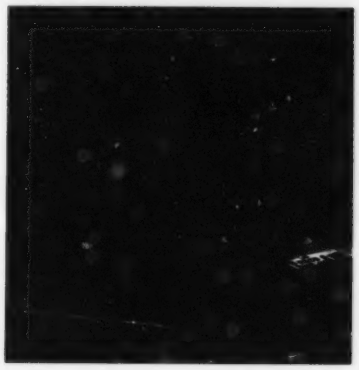
En 1991, la société MTS s'est jointe à l'Alberta et à la Saskatchewan afin de réaliser des économies au chapitre de l'édition des annuaires téléphoniques. Par ailleurs, de concert avec des membres de Telecom Canada, elle partagera des compétences, des données et des ressources avec d'autres entreprises en vue d'élaborer de nouveaux produits et de les commercialiser auprès de clients nationaux et internationaux.

En plus de ces nouvelles alliances, la Société reconnaît que la solidité de sa gestion et le dévouement de son personnel sont des éléments essentiels dans le contexte actuel. S'appuyant sur diverses techniques, la société MTS cherche à offrir à ses employés les outils dont ils ont besoin pour réussir dans un marché concurrentiel.

Sans l'engagement de ses employés à l'égard d'un service de grande qualité, sans leurs compétences, leurs connaissances et leur professionnalisme, la Société n'aurait pu afficher de tels résultats en 1991.

Le président-directeur général

Revue financière et revue de l'exploitation



REVUE FINANCIÈRE

La Société a réalisé un bénéfice net de 14 642 000 $ en 1991, une baisse de 24,8 millions de dollars par rapport à l'exercice précédent. Le recul est en grande partie attribuable à une diminution des produits d'exploitation, qui ont chuté de 9 millions de dollars comparativement à 1990. La croissance de la demande de produits et de services de télécommunications a été compensée par la réduction continue des tarifs interurbains interprovinciaux. Ces réductions ont permis aux abonnés de réaliser des économies importantes mais elles ont exercé un mouvement à la baisse sur les bénéfices.

Les produits d'interurbains accusent un recul moyen de 6 pour cent. Bien qu'ils aient augmenté de 5,3 pour cent à l'intérieur de la province, la hausse a été compensée par la chute de 12,9 pour cent des produits interprovinciaux. En plus de la diminution provoquée par la baisse des tarifs, la part proportionnelle des produits en commun qui revenait à la société MTS dans le cadre de sa participation à Telecom Canada a également été réduite. La faiblesse de l'économie canadienne, les effets de la réduction des tarifs interurbains interprovinciaux et la perte de produits d'interurbains à des concessionnaires en Colombie-Britannique, en Ontario et au Québec ont eu des répercussions sur les produits partagés.

En ce qui a trait au service téléphonique local, les produits ont augmenté de 802 000 $, ou 0,4 pour cent, pour s'établir à 191 701 000 $. La faiblesse du taux de croissance est le résultat de la récession et de la concurrence accrue dans le secteur du raccordement des terminaux d'affaires. Bien que les activités se soient déplacées de l'offre de baux mensuels à la vente de matériel aux entreprises et que cela ait eu un certain effet sur la croissance du service local, les ventes ont permis une augmentation de 17,0 pour cent des autres produits.

Les charges d'exploitation se sont inscrites à 462,6 millions de dollars, soit une hausse générale de 3 pour cent par rapport aux 449 millions de dollars de 1990. On a observé un accroissement des frais d'exploitation, de l'amortissement et des impôts.

Les frais d'exploitation se sont accrus de 3,3 pour cent pour atteindre 321,1 millions de dollars. La hausse provient en partie de l'augmentation des coûts liés au régime d'encouragement à la retraite volontaire de la société MTS. Aussi, si on exclut les avantages sociaux et d'autres frais généraux, les frais d'exploitation et les frais d'administration n'ont augmenté que de 1,3 pour cent, ou 3 millions de dollars, par rapport à 1990. Cette croissance modeste est le résultat de la baisse du nombre d'employés, de la législation provinciale qui a prolongé d'un an les conventions collectives et des améliorations apportées à la gestion des coûts et à la productivité.

L'augmentation de 2 pour cent de l'amortissement, qui s'est inscrit à 126 746 000 $ en 1991, provient de l'accroissement de l'actif amortissable lui-même compensé partiellement par la baisse du taux d'amortissement composé.

Les impôts se sont accrus de 7,7 pour cent, en raison des deux augmentations des primes d'assurance-chômage au cours de l'exercice.

Dans l'ensemble, les charges d'exploitation ont connu une croissance plus faible que le taux d'inflation en 1991.

Les activités de financement ont ajouté 5,6 millions de dollars aux frais de dette, qui se sont établis à 88,8 millions de dollars. La hausse tient compte des coûts liés aux nouveaux emprunts contractés en 1990 ainsi que des effets d'un emprunt obtenu en avril 1991. Le programme de construction de la société MTS a été financé par une augmentation de 38,8 millions de dollars de la dette à long terme, qui a atteint 845,1 millions de dollars.

Les dépenses de construction nettes se sont chiffrées à 193,2 millions de dollars. Cet investissement est le reflet de l'engagement continu de la société MTS à offrir à tous les Manitobains les avantages de la technologie moderne des télécommunications. Il s'agit notamment de la modernisation du matériel de commutation, de l'installation de câbles optiques et de la mise en place du service de ligne individuelle et du service téléphonique communautaire.

REVUE DE L'EXPLOITATION

En 1991, la société MTS a continué de réagir aux changements provoqués par l'accroissement de la concurrence, l'introduction de nouvelles technologies et l'évolution des attentes des abonnés. La Société a redéfini ses stratégies et elle a élaboré un nouveau plan stratégique afin de créer une structure de gestion plus solide et plus efficace, qui lui permettra de relever les défis de l'avenir.

La société MTS est donc prête à accueillir les nouveaux défis et elle s'est engagée à demeurer le chef de file des fournisseurs de produits et de services de télécommunications aux particuliers et aux entreprises au Manitoba.

Une période de changement, une année de préparation

L'exercice 1991 a été une véritable période de préparation. La société MTS a procédé à la modernisation de parties importantes de son réseau, au lancement de nouveaux produits, à de nombreuses améliorations de ses services et à des réductions majeures de ses tarifs interurbains.

L'un des principaux exemples de ses activités est le programme des Services de l'avenir, qui s'est poursuivi en 1991 avec la mise en oeuvre du Service de ligne individuelle, l'intégration de nouveaux éléments dans le réseau et l'expansion des zones locales pour de nombreux abonnés ruraux.

Les tarifs interurbains pour les appels faits à l'extérieur de la province ont poursuivi leur mouvement à la baisse. La société MTS a offert des produits résidentiels novateurs, elle a amélioré les produits, les services et les programmes destinés aux entreprises et elle a mis en place des programmes de services à la clientèle de qualité et adaptés aux besoins des abonnés.

En juillet 1991, la société MTS a procédé à des réductions pouvant atteindre 16,7 pour cent sur les tarifs interurbains pour les appels faits à l'extérieur de la province mais à l'intérieur du Canada et des États-Unis. Il s'agit de la cinquième baisse depuis 1987.

En 1983, un appel de cinq minutes de Winnipeg à New York coûtait 4,35 $: il ne coûte aujourd'hui que 2,75 $, soit une économie de 37 pour cent. En 1984, un appel de cinq minutes de Winnipeg à Toronto coûtait 5 $: il ne coûte aujourd'hui que 2,30 $, soit une économie de 54 pour cent. Les tarifs des autres services téléphoniques interurbains, tels que le service urbain planifié (WATS) et le service 800, ont également été réduits.

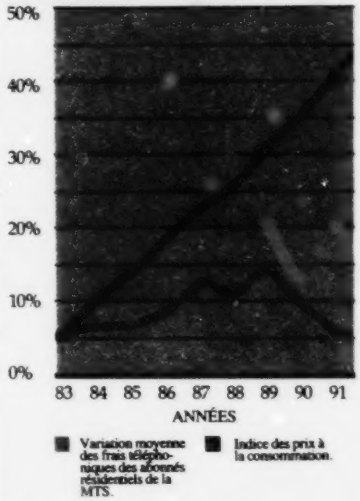
Comparaison des tarifs d'accès au réseau Touch Tone (appareil inclus)
(au 31 décembre 1991)

Les tarifs résidentiels et d'affaires se comparent favorablement à ceux des autres sociétés de téléphone du Canada.

	Tarifs résidentiels	Tarifs d'affaires
Regina	12,95 $	29,10 $
Winnipeg	**13,70 $**	**32,00 $**
*Calgary	14,28 $	32,48 $
*Edmonton	14,75 $	35,80 $
Saint-Jean (N.-B.)	15,05 $	37,55 $
Victoria	14,70 $	38,55 $
Charlottetown	16,20 $	43,95 $
Montréal	15,75 $	49,30 $
Toronto	15,75 $	49,30 $
Halifax	18,10 $	50,85 $
Vancouver	17,95 $	54,40 $

*Comprend le service téléphonique étendu à tarif fixe.

VARIATION DES FRAIS RÉSIDENTIELS
Variation cumulative de 1983 à 1991



LA CONCURRENCE DANS LE MARCHÉ DES TÉLÉCOMMUNICATIONS D'AFFAIRES

En février, la Régie des services publics du Manitoba a approuvé la demande de la société MTS portant sur le raccordement des terminaux et des lignes individuelles afin de permettre aux autres sociétés de raccorder leurs installations et leurs lignes individuelles au réseau de la société MTS.

La déréglementation permettra à la société MTS de répondre plus rapidement à la demande des abonnés et d'élaborer des stratégies de commercialisation adaptées à des segments particuliers du marché.

En 1991, la société MTS a élaboré un plan stratégique qui trace la voie qu'elle empruntera au cours des années à venir afin d'être en meilleure position dans les marchés de plus en plus concurrentiels. Le plan se fonde sur un examen approfondi des répercussions de la concurrence accrue selon divers scénarios et diverses situations. Le plan guidera les activités de la société MTS tout au long de la prochaine décennie.

Des produits novateurs et des services améliorés

La préparation à la concurrence est l'une des principales priorités de la société MTS depuis 1988.

Afin de relever le défi de la concurrence dans le marché de l'interurbain, la société MTS a offert deux nouveaux programmes de remises à ses abonnés d'affaires dont le volume d'appels interurbains est élevé, qui sont connus sous le nom d'Avantage Canada et d'Avantage É.-U. Selon l'importance de leurs frais d'interurbain mensuels, les abonnés participants peuvent profiter de remises allant de 15 à 20 pour cent.

En 1991, la société MTS a lancé un certain nombre de nouveaux produits et de services améliorés afin d'offrir un plus grand choix, des caractéristiques nouvelles et des économies plus substantielles aux abonnés d'affaires. Ce sont notamment :

- AT & T Partner et le système de communications d'affaires Meridian Option 11, particulièrement adaptés aux petites entreprises;
- le service FaxCom (programme de remises sur les frais d'interurbain pour les transmissions par télécopieur);
- le Service local de voies numériques (capacité de transmission de données sans modem);
- la restructuration du Service 800, afin de mieux faire correspondre les zones de desserte et les codes régionaux désignés;
- le Service accès 800 (accès peu onéreux et à faible risque au service 800);
- le Service 900 amélioré afin de favoriser la participation de la population aux sondages et aux enquêtes.

Un organisme peut également utiliser le service 900 pour diffuser un message enregistré portant sur un événement à venir. On peut aussi avoir accès à des reportages en direct. Ainsi, lors d'une conférence médicale nationale tenue à Toronto, les médecins qui ne pouvaient être présents ont pu écouter les délibérations en composant un numéro 1-900.

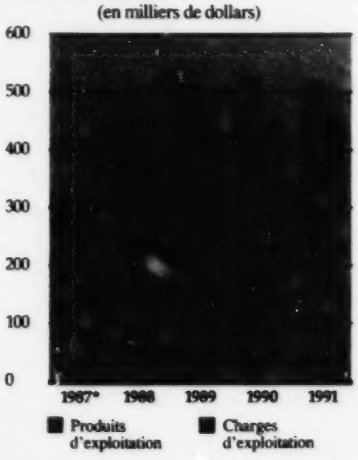
La modernisation des installations des abonnés

En 1991, la société MTS a entrepris d'importants travaux de modernisation du système de communications du Centre des sciences de la santé.

L'Université du Manitoba a eu recours à la technologie de l'audiomessagerie pour diverses activités, notamment l'inscription des étudiants. Ces derniers pouvaient éviter les longues files d'attente en utilisant leur appareil Touch Tone pour introduire les codes d'inscription aux cours.

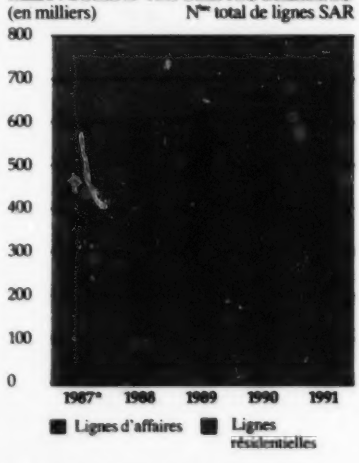
Au cours de l'exercice, l'Université de Brandon a adopté le nouveau système de communications d'affaires Meridian Option 21. La société MTS a également modernisé le système de communications de la société Eaton's, qui comprend maintenant le système Meridian Option 21 et 61 installations d'abonné avec postes supplémentaires, reliées entre elles par le service local de réseau Megaroute.

PRODUITS ET CHARGES D'EXPLOITATION



*Pour les 9 mois terminés le 31 décembre 1987.

SERVICES D'ACCÈS AU RÉSEAU



*Pour les 9 mois terminés le 31 décembre 1987.

NOUVELLES DU SERVICE CELLULAIRE DE LA SOCIÉTÉ MTS

Le Service cellulaire de la société MTS a continué d'étendre et d'améliorer son réseau provincial. Grâce à l'installation de nouveau matériel à Westwood, Beausejour, Minnedo Haywood, Melita et Boissevain, près de 80 pour cent de la population manitobaine peut maintenant profiter du service cellulaire.

Le Service cellulaire de la société MTS offre également d'autres services de télécommunications «sans fil» notamment des services de base et perfectionnés de recherche de personnes, de messagerie téléphonique et de radiocommunications bidirectionnelles. Les nouveaux créneaux comprennent les services de liaison des communications radio et le Service de télécommunications personnalisées (STP).

Parachèvement en 1991

ZONE DE DESSERTE APPROXIMATIVE DU SERVICE CELLULAIRE DE LA SOCIÉTÉ MTS

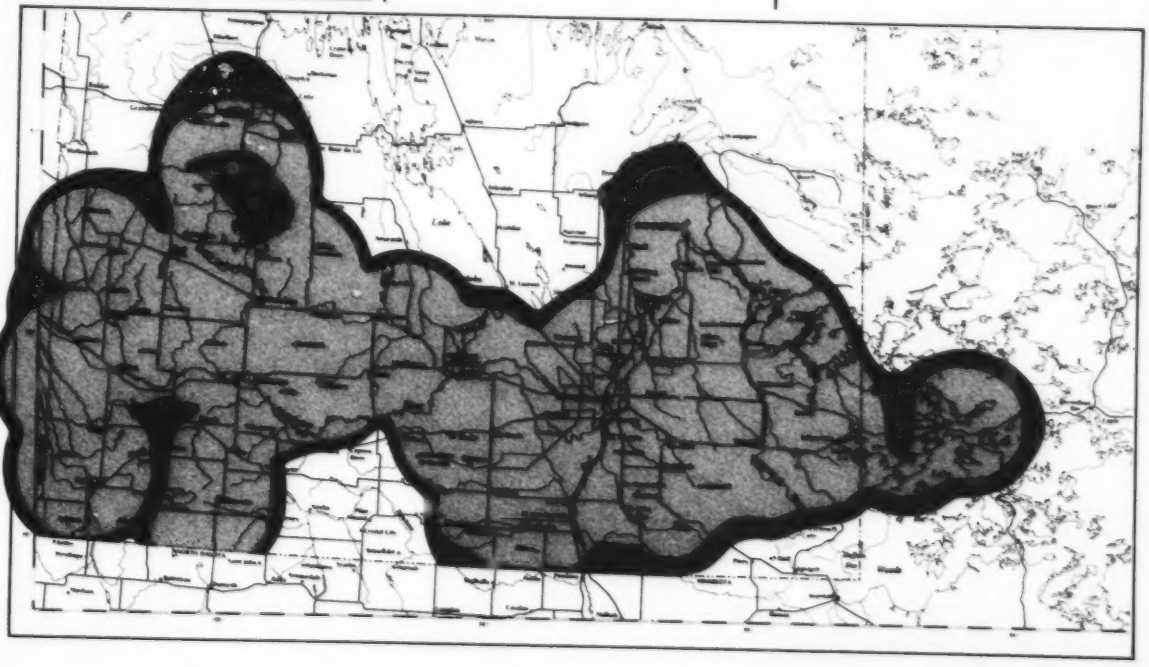
Les zones ombragées indiquent les endroits où la réception est marginale.

La portée varie selon les conditions atmosphériques, le genre d'appareil et l'endroit où se trouve l'utilisateur.

Contrairement au fonctionnement habituel en ligne partagée des radiocommunications bidirectionnelles, le service de liaison, ou la «mise en commun des canaux», offre aux abonnés tels que les services d'urgence, les corps policiers et les entreprises qui possèdent un parc automobile, des services de télécommunications voix-données entre les membres d'une même équipe de travail ou entre diverses équipes ainsi que la possibilité d'une portée provinciale.

En 1991, le Service cellulaire de la société MTS a joint ses forces à celles de BCE Mobile Communications et de sa filiale Bell Cellulaire afin de procéder à des essais techniques en entreprises du Service de télécommunications personnalisées. Le STC est un service téléphonique sans fil à faible puissance pour les lieux publics, les résidences et les entreprises.

Le Service cellulaire de la société MTS continue d'assumer son rôle de chef de file du réseau de télécommunications mobiles de la province.



DES SERVICES DE TÉLÉCOMMUNICATIONS DE QUALITÉ

Les Services téléphoniques personnalisés
En 1991, les Services téléphoniques personnalisés ont été améliorés grâce à l'introduction de l'annulation des appels en attente, qui empêche l'interruption de la transmission de données par la tonalité de mise en attente, du renvoi automatique des appels interurbains, qui permet aux appels d'être retransmis à des endroits éloignés, et de la sonnerie spéciale, qui permet d'offrir deux numéros sur la même ligne téléphonique.

Le Service de gestion des appels
En août 1991, la société MTS a soumis une demande révisée en vue d'introduire le Service de gestion des appels au Manitoba. La nouvelle proposition offre aux abonnés une sécurité et une confidentialité plus grandes que celles offertes par les autres provinces canadiennes. La Société a tenu compte des préoccupations des abonnés manitobains à l'égard de la sécurité et elle a élaboré un service de toute première qualité qui répond à leur demande.

Les abonnés de Brandon seront les premiers à profiter des avantages du Service de gestion des appels.

De meilleurs services de télédiffusion
Aux termes d'une nouvelle entente conclue entre la société MTS, Westman Cable TV et A1 Cablesystems, il a été possible d'établir 29 systèmes privés de télévision par antenne collective (STAC) en utilisant les supports de la société MTS.

L'un des faits marquants de l'exercice 1991 a sans doute été la fourniture de services qui ont permis à la Société Radio-Canada de diffuser la partie de la Coupe Grey et les événements qui l'entouraient dans l'ensemble du Canada.

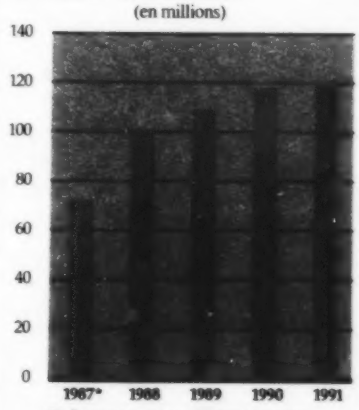
Des conférences télévisées grâce au service VidéoForum
Le 17 septembre dernier, grâce au service VidéoForum de la société MTS, M. John Cleghorn, président de la Banque Royale, a pu s'adresser à 800 employés de Winnipeg et à 300 autres de Brandon. Ce système de liaison visuelle interactive permet de mettre en contact des personnes ou des groupes partout où le service VidéoForum est offert.

Les étudiants en commerce de l'Université du Manitoba ont découvert VidéoForum lors du Concours international d'étude de cas d'entreprise (International Business Case Competition), qui a eu lieu du 31 janvier au 2 février 1991. Le concours leur a donné l'occasion de mesurer leurs compétences à celles de leurs collègues de toutes les régions du Canada et des États-Unis.

Après avoir présenté leurs solutions aux juges, les diverses équipes pouvaient interroger les autres grâce à la communication immédiate et personnalisée offerte par le service VidéoForum.

Des téléphones publics pratiques
À Winnipeg, le nombre de téléphones publics a augmenté de 20 pour cent depuis trois ans. L'accent a été mis sur les téléphones extérieurs, accessibles 24 heures. Le nombre d'appareils extérieurs s'est ainsi accru de 60 pour cent au cours des trois dernières années et il s'élève aujourd'hui à près de 700.

APPELS INTERURBAINS
(en millions)



*Pour les 9 mois se terminant le 31 décembre 1987.

En octobre, le 4 000e téléphone public de Winnipeg a été installé à la station-service Esso située à l'angle de l'avenue Portage et de la rue Wall. La nouvelle cabine est très visible et elle à été conçue contre le vandalisme. Le 7 000e téléphone public manitobain a été installé à Steinbach en décembre dernier.

Le tarif des appels locaux n'est encore que de 25 ¢ pour les téléphones publics de la société MTS, soit le même depuis 1983.

Les annuaires de la société MTS
L'annuaire de la ville de Thompson et de la «ceinture de nickel» a permis de tester la réceptivité des annonceurs à la publicité en quatre couleurs. La société MTS prévoit augmenter le nombre d'annuaires en quatre couleurs au Manitoba.

En 1991, le Service des annuaires de la société MTS s'est joint à la société albertaine AGT Directory Ltd. et à la société Direct West Publishers Inc. de la Saskatchewan en vue de créer la Prairie Publishing Alliance. Cette dernière a pour mandat le partage de l'information sur l'élaboration des nouveaux produits, la formation, la technologie de l'éducation et de l'édition.

Le Service des annuaires de la société MTS a continué à participer au programme de recyclage mis en place par Canada Safeway Ltd. et I.G. Paper de Calgary. Le recyclage de l'annuaire de Winnipeg a permis de récupérer 510 tonnes de matériel tandis que les annuaires provinciaux ont permis d'obtenir 82 tonnes de matériel recyclable.

DES AMÉLIORATIONS IMPORTANTES AU RÉSEAU

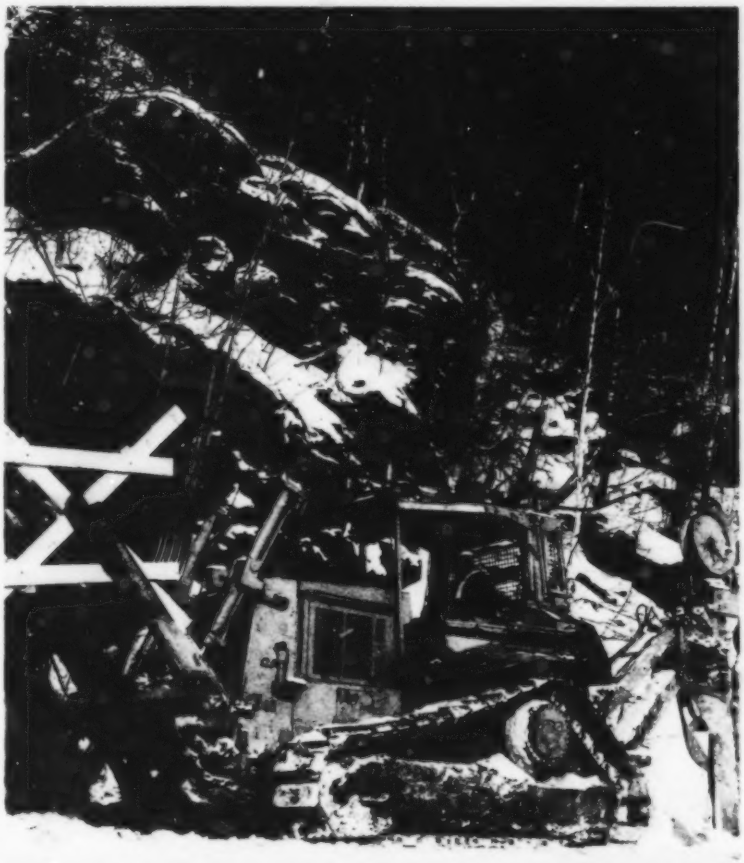
Les câbles optiques sont des autoroutes sur lesquelles d'énormes quantités de données voyagent à la vitesse de la lumière. Les commutateurs numériques représentent les intersections qui acheminent les appels instantanément, quel que soit le volume de la circulation. Le traitement numérique est la conversion électronique des données en sons, en graphiques et en images. La différence de qualité et de clarté entre la nouvelle technologie et les anciens systèmes analogiques se compare à celle qui existe entre les disques de vinyle et les disques compacts.

Dix nouveaux commutateurs numériques et 56 000 nouvelles lignes ont été installés à Winnipeg. La région du Nord a reçu trois nouveaux commutateurs, celle de l'Ouest en a accueilli neuf et la région de l'Est, seize. Ces installations permettent de traiter numériquement 76 pour cent de l'ensemble des lignes téléphoniques du territoire de la société MTS.

La technologie numérique remplace les faisceaux hertziens dans le Nord

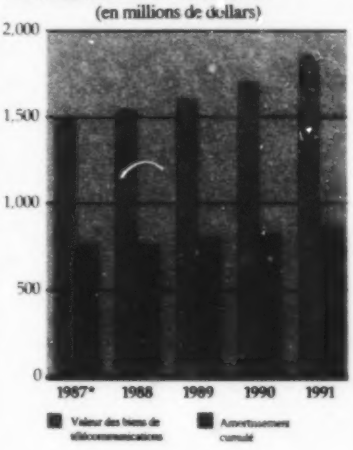
Une entente a été conclue avec la Société Radio-Canada afin de distribuer une bonne partie de son signal de diffusion dans la province au moyen des installations numériques de grande capacité et de grande qualité de la société MTS. Le projet devrait être parachevé vers le milieu de 1992. Le signal, porté par des câbles optiques, pourra être diffusé à Flin Flon, à Le Pas, à Thompson ainsi qu'à d'autres collectivités adjacentes.

À l'automne 1991, la société MTS a établi une liaison entièrement numérique avec la société AT & T aux États-Unis en convertissant les installations du point frontalier Neche à la technologie numérique. De plus, une nouvelle tour a été érigée à Gretna pour traiter le trafic transfrontalier.



Après avoir attendu que le sol soit suffisamment gelé pour supporter une machine Cat D-8, les équipes de la société MTS ont réussi à installer des câbles optiques dans les marécages, le muskeg et la roche de la région de Whitemouth.

VALEUR DES BIENS DE TÉLÉCOMMUNICATIONS



*Pour les 9 mois terminés le 31 décembre 1987

Un système intelligent et à rendement élevé pour l'acheminement des appels

En avril, la société MTS et Telecom Canada ont mis en place un système intelligent d'acheminement des appels qui a accru l'efficacité des installations du réseau transcanadien et qui permettra de réduire les coûts. Ce système «d'acheminement à rendement élevé» améliorera de façon importante notre capacité de traitement des appels interurbains pendant les heures de pointe.

LES SERVICES DE L'AVENIR

Le technologie des commutateurs numériques et des câbles optiques permet à la société MTS d'offrir toute une gamme de services et de produits qui n'étaient pas disponibles auparavant, en particulier dans les collectivités rurales et éloignées. Grâce à notre programme des Services de l'avenir, tous les Manitobains pourront profiter de ces services en 1996.

Le Service de ligne individuelle
En 1991, le programme s'est poursuivi avec la modernisation des installations à Altona, Falcon Lake, Fraserwood, Gimli, Grand Beach, Gull Lake, Lac du Bonnet, Lorette, Pine Falls, Southport, Sainte-Anne, Steinbach, Winkler, Selkirk, Le Pas, Clear Lake, Inglis, Minnedosa, Minitonas, Pipestone, Russell, Sinclair, Swan River, Deloraine, Goodlands et Waskada.

Au total, 9 711 abonnés ont bénéficié de la commodité et de la confidentialité accrues qu'offre une ligne téléphonique individuelle.

Le Service téléphonique communautaire
Après quelques modifications, le Service téléphonique communautaire a été relancé en juillet 1991. Ce programme permanent vise l'extension des zones locales à tarif fixe dans les régions rurales du Manitoba. Les modifications permettent de mettre en place un service qui offre, à un tarif réduit, des avantages considérables aux abonnés ruraux.

Le Service téléphonique communautaire favorise l'établissement des entreprises dans les régions rurales. Il offre aux abonnés résidentiels un accès accru aux produits et aux services des entreprises tout en élargissant le marché de ces dernières.

Le programme Interurbains Illimités
Mis en oeuvre le 1er janvier 1992, le programme permet aux abonnés de téléphoner sans frais à Winnipeg et à Brandon à partir de centraux adjacents. À titre de programme optionnel, Interurbains Illimités est offert à un tarif mensuel fixe.

Le programme élimine également les frais d'interurbain pour les abonnés de Winnipeg et de Brandon qui téléphonent à leurs amis et à leur famille des collectivités adjacentes.

À l'heure actuelle, les entreprises de Winnipeg peuvent avoir accès, sans frais, à plus de 27 000 nouveaux clients locaux potentiels. Les entreprises de Brandon, quant à elles, ont accès à plus de 6 500 nouveaux clients potentiels.

L'AMÉLIORATION DES SERVICES DE TÉLÉPHONISTES

En 1991, la société MTS a traité 135 millions d'appels interurbains, soit une hausse de 6,4 pour cent par rapport à l'exercice précédent. Le nombre d'appels acheminés par les téléphonistes est demeuré à 10 millions.

Les appels acheminés par le Service de relais du Manitoba ont continué d'augmenter. En 1991, la société MTS a traité plus de 120 000 appels, permettant ainsi aux malentendants de mieux communiquer avec le reste de la collectivité.

Onze nouvelles collectivités ont conclu des ententes avec la société MTS qui leur offrira des services de rapports d'incendie et d'envoi de secours d'urgence par l'intermédiaire de ses téléphonistes.

Afin d'assurer l'emploi de ses téléphonistes qui sont des malvoyants, la société MTS a installé quatre interfaces spécialement conçues pour convertir les écrans de visualisation en ordres verbaux. Un de ces appareils a été installé à Brandon, un autre à Steinbach et deux à Winnipeg.

Dans le cadre du programme de formation technologique continue de la société MTS, Andrew Latham, instructeur, Formation interne, discute des circuits numériques d'un autocommutateur DMS avec Garth Light et Gary Krawchuk.

LE CENTRE DES SERVICES ADAPTÉS DE LA SOCIÉTÉ MTS

En 1991, près de 8 300 abonnés ont communiqué avec le Centre des services adaptés, soit une augmentation de 22 pour cent par rapport à 1990. De plus, 1 800 abonnés s'y sont rendus en personne, une hausse de 16 pour cent.

Au cours de l'exercice, le Centre a installé, à titre d'essai, des présentoirs de services adaptés dans diverses régions rurales. L'emplacement des futurs présentoirs sera déterminé en fonction de l'espace disponible et du nombre d'abonnés.

La société MTS a mis sur pied un comité consultatif sur les services aux malentendants; il est composé de représentants d'organismes de malentendants, du Service de relais du Manitoba et du Centre des services adaptés.

Les nouveaux produits lancés en 1991 comprennent une loupe à lentille de Fresnel destinée aux malvoyants, un téléphone sans fil à gros boutons muni d'une commande de réglage du volume pour aider les malentendants et offrir une plus grande mobilité, ainsi qu'un casque et un clavier de numérotation pour améliorer l'accès aux communications téléphoniques.

UNE UTILISATION MAXIMALE DES RESSOURCES HUMAINES

Les programmes de services aux abonnés ont été étendus afin d'inclure une formation avancée en gestion des services, à l'intention des cadres supérieurs et intermédiaires, ainsi que des cours améliorés destinés aux employés de première ligne.

Le cours intitulé «Des rapports extraordinaires avec la clientèle» (Achieving Extraordinary Customer Relations) a été offert aux superviseurs et aux employés de première ligne. Il met l'accent sur la satisfaction des abonnés.

De plus, divers cours de formation technique ont été offerts aux techniciens et aux ingénieurs afin qu'ils soient au fait de l'évolution constante du secteur des télécommunications.

La qualité des services aux abonnés

En 1991, la société MTS a créé une nouvelle direction qui est responsable d'un programme d'assurance de la qualité et dont le mandat est d'améliorer les services aux abonnés. Ainsi, la société MTS fait enquête auprès de ses abonnés afin d'établir si elle a répondu à leurs exigences, que ce soit lors d'une visite à un comptoir téléphonique, d'une demande de renseignements au téléphone ou de l'installation de matériel. Les résultats de l'enquête sont transmis aux services concernés et des modifications sont apportées pour répondre aux attentes des abonnés.

En décembre 1991, la région du Nord a lancé un programme de simplification du travail. Il s'agit d'un effort concerté des employés de la région visant à améliorer les services aux abonnés et à maximiser la disponibilité du réseau. Étant donné que de nombreuses collectivités de la région se trouvent loin des centres urbains, le principal objectif du programme est l'accroissement de l'efficience et de l'efficacité.

La première étape du programme consiste à organiser les méthodes de travail en vue de les examiner au moyen de techniques analytiques. Les employés qui ont recours à ces méthodes procèdent alors à un examen approfondi afin d'éliminer le gaspillage et les pertes, qu'il s'agisse de temps, d'énergie, d'espace ou de matériel.

NOMINATIONS

**Oz Pedde,
président – directeur général**

Le 1er juin 1991, monsieur Glen Findlay, ministre responsable de la Loi sur le téléphone au Manitoba, a annoncé la nomination de monsieur Oz Pedde au poste de président-directeur général de la Société. M. Pedde revient à la société MTS, où il avait occupé des postes de gestion pendant 14 ans, avec une connaissance fort étendue du marché manitobain.

Les nominations suivantes ont également été annoncées au cours de l'exercice 1991 : Roy Bruckshaw, directeur, Relations avec les entreprises de télécommunications et partage des revenus; Jim Forsyth, directeur, Service de l'approvisionnement; Don Frame, directeur, Gestion immobilière; Roy Sherbo, directeur général, Ingénierie des systèmes; Tim Musicky, directeur général, Annuaires; Ted Scoles, directeur général, Exploitation et diffusion; Cathy Miller, directrice générale, Commercialisation, ventes et services; Lance Anderson, directeur général, Technologie et exploitation du réseau, et Sadley Marcinyk, directeur général, secteur de l'Est du Manitoba (Région de l'Est).

Accompagné des clowns des Pionniers du téléphone, monsieur Oz Pedde, président-directeur génér accueille les milliers de Winnipegois qui se sont rendus à l'Hôtel de ville pour le lancement officiel d festival de la Coupe Grey.

UN TRAVAIL D'ÉQUIPE : LA SOCIÉTÉ MTS ET LA COLLECTIVITÉ

La société MTS a été un des commanditaires officiels du festival de 1991 de la Coupe Grey. Nous avons offert une gamme étendue de services de télécommunications et de soutien aux organisateurs du festival et aux amateurs de football. Des employés de la société MTS ont tenu des kiosques d'information installés à divers endroits de Winnipeg.

Les voitures servant au transport des visiteurs étaient munies de matériel de télécommunications mobile offert gracieusement par le Service cellulaire de la société MTS. Du matériel de télécommunications a également été prêté aux bénévoles de l'Ambulance Saint-Jean pendant le défilé et la partie de la Coupe Grey. Des téléphones publics supplémentaires ont été installés au stade pour la journée de la partie.
Les employés de la société MTS ont également fait don de leur temps et de leur énergie pour contribuer au succès des festivités de l'événement First Night, célébré pour la deuxième fois la veille du Nouvel An. Les comptoirs téléphoniques de la société MTS sont devenus les points de vente des macarons qui servaient de laissez-passer pour cet événement familial sans vente d'alcool.

En mai 1991, la section n° 50 (Manitoba) des Pionniers du téléphone d'Amérique a organisé l'Assemblée des Pionniers de la région n° 1, qui a attiré des délégués de toutes les régions du Canada. Les Pionniers se consacrent au service communautaire et au bénévolat. L'assemblée a permis d'examiner de nombreux projets novateurs.

s employés de la société MTS et les bénévoles des Pionniers du téléphone ont ert un peu de leur temps pour s'occuper des kiosques d'information installés à éroport, dans les hôtels et dans les centres commerciaux à l'occasion du tival de 1991 de la Coupe Grey. En signe de soutien, les employés de la société TS ont acheté plus de 6 000 chandails d'entraînement arborant les logos de la iété MTS et de la Coupe Grey. C'est ça l'esprit communautaire!

Les employés de la société MTS et leurs familles ont consacré un dimanche au nettoyage des rives du ruisseau Omand (situé entre l'avenue Portage et la rue St. Matthews). Cette activité n'a été que l'un des nombreux projets entrepris en 1991 par le groupe de travail sur l'environnement de la société MTS.

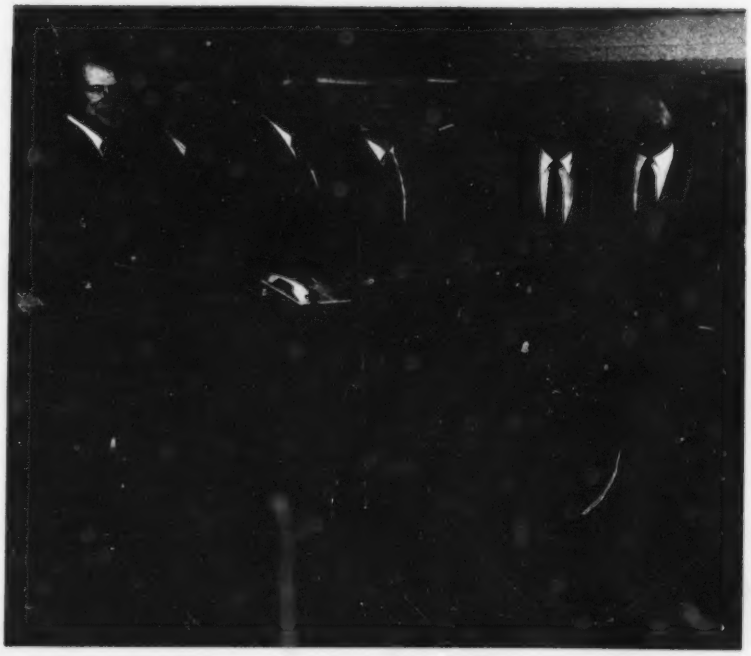
Conseil des commissaires

CONSEIL DES COMMISSAIRES

Debout, de gauche à droite : Rubin Spletzer, commissaire; Sam Schellenberg, commissaire; Edgar Penner, commissaire; Tom Stefanson, président du Conseil. Assises, de gauche à droite : Holly Beard, commissaire; Patricia Graham, commissaire. Absent : Helmut Pankratz, commissaire.

COMITÉ EXÉCUTIF

De gauche à droite : Bill Fraser, vice-président, Finances; Barry Gordon, vice-président, Exploitation du réseau; Brian McCallum, vice-président, Services à la clientèle; Roger Ballance, vice-président, Relations avec les abonnés d'affaires; Heather Nault, vice-présidente, Services généraux et réglementation, et secrétaire du Conseil; Dennis Wardrop, vice-président exécutif; Oz Pedde, président-directeur général.



Comité de gestion de l'exploitation

Barry Gordon, vice-président, Exploitation du réseau (président du comité); John Milne, vice-président, Services juridiques et généraux; Denis Sutton, vice-président, Ressources humaines; Al DeCaigny, vice-président, Région de l'Est; Doug Delgatty, vice-président, Région de l'Ouest, Gordon Holman, vice-président, Région du Nord.

États financiers

Responsabilité de la direction à l'égard des états financiers

Les états financiers de la Société de téléphone du Manitoba de même que les notes afférentes contenus dans le présent rapport annuel sont la responsabilité de la direction.

Dans le but de préserver l'intégrité et l'objectivité des données présentées dans les états financiers, la Société s'est dotée de systèmes de contrôles comptables internes. La direction est d'avis que les contrôles comptables internes fournissent un degré raisonnable de certitude quant à l'application des politiques et des procédures établies. Les systèmes de contrôles comptables internes s'appuient sur des examens périodiques par le comité de vérification interne et sur l'examen indépendant des états financiers par le cabinet de comptables agréés Deloitte et Touche.

Le Conseil des commissaires assume sa responsabilité à l'égard des états financiers principalement par l'entremise de son comité de vérification qui se réunit régulièrement avec la direction ainsi qu'avec les vérificateurs internes et externes afin d'examiner les principes et les pratiques comptables.

Les vérificateurs externes peuvent à leur gré rencontrer le comité de vérification, en présence ou en l'absence de la direction. Leur rapport, qui inclut une opinion indépendante sur la justesse des états financiers et sur leur conformité aux principes comptables généralement reconnus, est présenté ci-contre.

Au nom de la direction,

Président-directeur général

Vice-président, Finances

Rapport des vérificateurs

Au Conseil des commissaires de la
Société de téléphone du Manitoba

Nous avons véfifié le bilan de la Société de téléphone du Manitoba au 31 décembre 1991 ainsi que les états des résultats et des bénéfices non répartis et de l'évolution de la situation financière de l'exercice terminé à cette date. La responsabilité de ces états financiers incombe à la direction de la Société. Notre responsabilité consiste à exprimer une opinion sur ces états financiers en nous fondant sur notre vérification.

Notre vérification a été effectuée conformément aux normes de vérification généralement reconnues. Ces normes exigent que la vérification soit planifiée et exécutée de manière à fournir un degré raisonnable de certitude quant à l'absence d'inexactitudes importantes dans les états financiers. La vérification comprend le contrôle par sondages des éléments probants à l'appui des montants et des autres éléments d'information fournis dans les états financiers. Elle comprend également l'évaluation des principes comptables suivis et des estimations importantes faites par la direction, ainsi qu'une appréciation de la présentation d'ensemble des états financiers.

À notre avis, ces états financiers présentent fidèlement, à tous égards importants, la situation financière de la Société au 31 décembre 1991 ainsi que les résultats de son exploitation et l'évolution de sa situation financière pour l'exercice terminé à cette date selon les principes comptables généralement reconnus.

Deloitte + Touche

Comptables agréés
Winnipeg (Manitoba)
Le 19 mars 1992

Bilan

Actif	31 décembre 1991	1990
	(en milliers de dollars)	
BIENS DE TÉLÉCOMMUNICATIONS		
Biens-fonds, installations et équipement	**1 768 650 $**	1 610 967 $
Moins amortissement cumulé	**841 069**	762 479
	927 581	848 488
Terrains	**6 349**	6 088
Installations en construction	**36 810**	44 406
Matériel et fournitures, au prix coûtant	**26 465**	25 566
	997 205	924 548
PLACEMENTS (note 3)	**4 680**	3 117
PLACEMENTS AU TITRE DES OBLIGATIONS DU RÉGIME DE RETRAITE (note 8b)	**213 342**	175 179
PLACEMENTS AU TITRE DES BAUX (note 11)	**7 722**	4 221
ACTIF À COURT TERME		
Placements à court terme	**52 000**	26 393
Débiteurs	**71 201**	65 742
Charges payées d'avance	**7 826**	7 897
	131 027	100 032
CHARGES REPORTÉES		
Pertes de change non matérialisées, après amortissement	**215**	1 236
Frais non amortis de la dette à long terme	**1 025**	1 687
Travaux techniques préliminaires et divers	**6 444**	5 586
	7 684	8 509
	1 361 660 $	1 215 606 $

AU NOM DU CONSEIL

Président du Conseil

Commissaire

Passif et bénéfices non répartis	31 décembre 1991	1990
	(en milliers de dollars)	
DETTE À LONG TERME (note 9)	**845 052 $**	806 246 $
Moins placements pour fonds d'amortissement	**54 264**	79 558
	790 788	726 688
CHARGES SOCIALES REPORTÉES (note 4)	**236 156**	196 321
PASSIF À COURT TERME		
Chèques en circulation moins encaisse	**44 764**	30 642
Effets à payer	**-**	5 000
Créditeurs et charges à payer	**81 275**	62 917
Facturation et paiements par anticipation	**6 446**	6 161
Intérêts courus	**25 134**	25 422
	157 619	130 142
TOTAL DU PASSIF	**1 184 563**	1 053 151
BÉNÉFICES NON RÉPARTIS	**177 097**	162 455
	1 361 660 $	1 215 606 $

État des résultats et des bénéfices non répartis

	Exercice terminé le 31 décembre 1991	1990
	(en milliers de dollars)	
PRODUITS D'EXPLOITATION		
Service interurbain	283 590 $	301 809 $
Service local	191 701	190 899
Autres	57 452	49 000
	532 743	541 708
CHARGES D'EXPLOITATION		
Frais d'exploitation	321 083	310 968
Amortissement	126 746	124 261
Impôts (note 5)	14 819	13 756
	462 648	448 985
BÉNÉFICE D'EXPLOITATION NET	70 095	92 723
AUTRES PRODUITS (note 6)	33 326	29 865
BÉNÉFICE NET AVANT LES FRAIS DE DETTE	103 421	122 588
FRAIS DE DETTE (note 7)	88 779	83 132
BÉNÉFICE NET DE L'EXERCICE	14 642	39 456
BÉNÉFICES NON RÉPARTIS, AU DÉBUT DE L'EXERCICE	162 455	122 999
BÉNÉFICES NON RÉPARTIS, À LA FIN DE L'EXERCICE	177 097 $	162 455 $

État de l'évolution de la situation financière

	Exercice terminé le 31 décembre 1991	1990
	(en milliers de dollars)	
LIQUIDITÉS PROVENANT DES (AFFECTÉES AUX) ACTIVITÉS D'EXPLOITATION		
Exploitation		
Bénéfice net de l'exercice	**14 642 $**	39 456 $
Liquidités provenant des variations du fonds de roulement	**7 967**	7 955
Plus: amortissement et autres éléments sans incidence sur les liquidités (montant net)	**162 298**	158 101
Versements au titre des charges sociales reportées	**(1 803)**	(1 229)
Total des liquidités provenant des activités d'exploitation	**183 104**	204 283
LIQUIDITÉS PROVENANT DES (AFFECTÉES AUX) ACTIVITÉS DE FINANCEMENT		
Émission de la dette à long terme	**203 595**	217 333
Remboursement de la dette à long terme	**(164 645)**	(183 796)
Retraits du fonds d'amortissement	**36 863**	6 463
Versements au fonds d'amortissement	**(11 015)**	(10 517)
Total des liquidités provenant des activités de financement	**64 798**	29 483
LIQUIDITÉS AFFECTÉES AUX ACTIVITÉS D'INVESTISSEMENT		
Dépenses au titre du programme de construction (montant net)	**(193 189)**	(193 278)
Augmentation des placements au titre des obligations du régime de retraite	**(38 164)**	(37 455)
Augmentation des placements	**(1 563)**	(1 566)
Augmentation des placements au titre des baux	**(3 501)**	(4 221)
Total des liquidités affectées aux activités d'investissement	**(236 417)**	(236 520)
AUGMENTATION (DIMINUTION) DES LIQUIDITÉS	**11 485**	(2 754)
LIQUIDITÉS, AU DÉBUT DE L'EXERCICE	**(4 249)**	(1 495)
LIQUIDITÉS, À FIN DE L'EXERCICE	**7 236 $**	(4 249)$

Les liquidités sont constituées de l'encaisse et des placements à court terme moins les chèques en circulation.

Notes afférentes aux états financiers

31 décembre 1991

1. SOMMAIRE DES PRINCIPALES CONVENTIONS COMPTABLES

a) Généralités

La Société de téléphone du Manitoba est une société d'État de la province du Manitoba, constituée en vertu des dispositions de la Loi sur le téléphone au Manitoba.

Ses états financiers sont dressés selon des principes comptables similaires à ceux d'autres sociétés du secteur des télécommunications.

b) Biens de télécommunications

Les biens de télécommunications sont comptabilisés au coût d'origine incluant le matériel, la main-d'oeuvre directe et les frais généraux. Ils comprennent également le coût des fonds utilisés au titre du financement de la construction.

c) Amortissement

L'amortissement est calculé d'après la méthode de l'amortissement linéaire, à des taux établis selon la durée d'utilisation prévue des biens et fondés sur un programme permanent d'études d'ingénierie.

Lorsque le matériel de téléphonie amortissable est mis hors service, son coût d'origine, redressé selon les produits ou les coûts d'aliénation, est imputé à l'amortissement cumulé.

d) Conversion des devises

Les devises sont converties en monnaie canadienne selon les taux de change suivants :

i) pour la dette à long terme, aux taux en vigueur à la fin de l'exercice;
ii) pour les intérêts courus, aux taux en vigueur à la fin de l'exercice;
iii) pour les frais de dette, aux taux en vigueur aux dates des opérations respectives.

Les gains et les pertes non matérialisés relatifs à la dette à long terme et résultant de l'utilisation des taux en vigueur à la fin de l'exercice sont amortis sur la durée résiduelle de la dette d'après la méthode de l'amortissement linéaire.

e) Amortissement des primes et des escomptes d'émission d'obligations au titre des placements du fonds d'amortissement

Les primes et les escomptes d'émission résultant de l'achat d'obligations à un prix autre que la valeur nominale sont amortis sur la durée résiduelle de l'obligation.

f) Amortissement des frais de la dette à long terme

Les frais associés à l'émission de la dette à long terme sont reportés et amortis sur la durée de l'émission originale.

g) Baux

Dans le cas des baux admissibles au titre de contrats de location-vente, le produit des ventes est comptabilisé à la date d'entrée en vigueur du bail. Le revenu financier associé aux contrats de location-vente est comptabilisé comme si le placement résiduel dans les baux produisait un taux de rendement constant. Le produit des contrats de location-exploitation est comptabilisé au moment où les services sont offerts aux clients.

2. MODIFICATION DE CONVENTION COMPTABLE

Au cours de l'exercice, la Société de téléphone du Manitoba a modifié ses pratiques comptables relatives à l'acquisition de logiciels de gestion importants. Elle est passée de l'imputation à l'exercice de tous les coûts à la capitalisation des frais de licence et de tous les frais externes d'adaptation et de mise en place liés à l'acquisition de logiciels importants. Les coûts capitalisés sont amortis d'après la méthode de l'amortissement linéaire, à un taux annuel de 20 pour cent. Cette modification vise à assurer la compatibilité avec les modifications récentes apportées aux principes comptables généralement reconnus.

La modification comptable a été appliquée sur une base prospective et a eu pour résultat une augmentation nette au titre des biens de télécommunications, une diminution des charges et une hausse du bénéfice net de l'exercice de l'ordre de 3,2 millions de dollars.

3. PLACEMENTS

	1991	1990
	(en milliers de dollars)	
Fonds d'invalidité de longue durée, au prix coûtant	3 614 $	2 118 $
Télésat Canada 99 900 actions ordinaires, au prix coûtant	999	999
BCE Mobile, au prix coûtant	67	—
	4 680 $	3 117 $

4. CHARGES SOCIALES REPORTÉES

Les obligations au titre du régime de retraite, des congés de maladie acquis et de l'invalidité de longue durée ont été portées au bilan de la façon suivante :

	1991	1990
	(en milliers de dollars)	
Régime de retraite (note 8)	213 342	175 179
Congés de maladie acquis	19 953	18 985
Invalidité de longue durée	2 861	2 157
	236 156 $	196 321 $

5. IMPÔTS

Les impôts se composent des éléments suivants : subventions versées aux municipalités à la place des impôts fonciers, contributions de la Société de téléphone du Manitoba au titre du Régime de pensions du Canada et de l'assurance-chômage, impôt destiné aux services de santé et à l'éducation, taxe fédérale sur les services de télécommunications et impôts divers.

6. AUTRES PRODUITS

	1991	1990
	(en milliers de dollars)	
Revenu de placement	22 008 $	20 018 $
Intérêts sur comptes échus	2 860	2 711
Intérêts imputés à la construction	4 139	5 249
Autres, net	4 319	1 887
	33 326 $	29 865 $

7. FRAIS DE DETTE

	1991	1990
	(en milliers de dollars)	
Intérêt sur la dette à long terme	84 530 $	79 602 $
Amortissement des pertes sur change non matérialisés	1 071	709
Amortissement des frais de la dette à long terme	662	989
Autres intérêts débiteurs et frais de dette	2 516	1 832
	88 779 $	83 132 $

8. RÉGIME DE RETRAITE

a) Régime de retraite

Les employés de la Société de téléphone du Manitoba ont droit à une rente en vertu de la Caisse de retraite de la Fonction publique (la Caisse) et versent des cotisations à la Caisse selon des taux prescrits. La Caisse maintient un régime de retraite à prestations déterminées offert à la quasi-totalité des employés de la Société de téléphone du Manitoba. Le montant des rentes est établi selon la durée du service et la moyenne des derniers salaires.

b) Placements au titre des obligations du régime de retraite

Les placements au titre des obligations du régime de retraite sont comptabilisés au prix coûtant. La valeur marchande des placements au 31 décembre 1991 totalisait 216 457 000 $ (31 décembre 1990 - 169 612 000 $). Les placements sont gérés par des gestionnaires de portefeuilles indépendants.

c) Passif au titre du régime de retraite

Selon une formule indiquée dans un rapport actuariel en date du 31 décembre 1989, la Société de téléphone du Manitoba avait, au 31 décembre 1991, un passif au titre des obligations du régime de retraite d'environ 313 376 000 $ (31 décembre 1990 - 283 000 000 $). Ce passif se fonde sur l'hypothèse selon laquelle les prestations futures connaîtront une augmentation en raison de la hausse du coût de la vie.

9. DETTE À LONG TERME

a) Avances, effets et obligations exigibles

	1991	1990
	(en milliers de dollars)	
Avances de la province du Manitoba		
Série 11E, 14,75 %, échéant le 1er juillet 1991 (40 millions de dollars US)	— $	47 600 $
*Avance UFA12, 7,35 %, échéant le 27 janvier 1992	40 000	—
Avance UFA13, 7,35 %, échéant le 31 janvier 1992	46 130	—
Série 11J, 15,25 %, échéant le 31 mars 1992	40 000	40 000
Série AN, 11,5 %, échéant le 15 mai 1995	50 000	50 000
Avance UFA1, 11 % échéant le 5 novembre 1995	55 000	55 000
Série AX, 7,87 %, échéant le 20 mai 1996	64 092	64 092
Avance UFA2, 9,52 %, échéant le 26 septembre 1996	65 600	65 600
Série BC, 8,75 %, échéant le 5 février 1997	3 704	3 704
Avance UFA3, 10,75 %, échéant le 5 février 1997	80 455	80 455
Avance UFA6, 11,50 %, échéant le 28 septembre 1997	20 000	20 000
Avance UFA7, 11,25 %, échéant le 16 janvier 1998	8 780	—
Série 10T, 9,75 %, échéant le 15 mai 1998	12 090	12 090
Série 11A, 10,25 %, échéant le 1er août 1999	5 000	5 000
Série 9X, 10 %, échéant le 5 décembre 1999	10 000	10 000
Avance UFA4, 11,5 %, échéant le 29 juin 2000	20 000	20 000
Avance UFA5, 11,125 %, échéant le 7 août 2000	96 878	96 878
Avance UFA8, 10,375 %, échéant le 26 avril 2001	40 000	—
Avance UFA9, 11 %, échéant le 2 juillet 2001	42 374	—
Avance UFA11, 9,50 %, échéant le 2 décembre 2004	11 799	—
Avance UFA10, 9,75 %, échéant le 15 novembre 2006	14 150	—
	726 052	570 419
Effet à payer		
Effet de la province du Manitoba, 7,35 %, échéant le 31 janvier 1992	22 000	22 000
Obligations exigibles de la Société de téléphone du Manitoba Entièrement garanties par la province du Manitoba		
Série 1E, 5 %, échéant le 15 janvier 1992 (14,5 millions de dollars US)	–	17 011
Série 1N, 7,85 %, échéant le 15 novembre 1991	–	20 000
Série 1F, 6,25 %, échéant le 1er décembre 1991	–	20 000
Série 1V, 8,65 %, échéant le 31 décembre 1991	–	59 816
Série 1G, 7 %, échéant le 15 février 1993	20 000	20 000
Série 1P, 7,875 %, échéant le 15 mars 1993	10 000	10 000
Série 1T, %, échéant le 2 juillet 1995	10 000	10 000
Série 1U, 10,5 %, échéant le 1er mai 1996	20 000	20 000
Série 1S, 8,75 %, échéant le 1er mars 1999	37 000	37 000
	97 000	213 827
	845 052	806 246

*Refinancée après la fin de l'exercice pour un montant de 40 000 000 $ à un taux de 9 %, échéant le 27 janvier 2002.

9. DETTE À LONG TERME (suite)

b) Fonds d'amortissement

En vertu des dispositions de la Loi sur le téléphone au Manitoba, la Société de téléphone du Manitoba est tenue de verser une contribution au ministère des Finances de la province du Manitoba, à titre de fiduciaire du Fonds d'amortissement. Pour l'exercice qui s'est terminé le 31 décembre 1991, cette contribution a été de 11 015 000 $ (31 décembre 1990 – 10 517 000 $). La valeur marchande des placements du fonds était de 57 048 000 $ au 31 décembre 1991 (31 décembre 1990 – 77 780 000 $).

Les versements suivants seront exigés afin de satisfaire aux dispositions du fonds d'amortissement et aux remboursements de la dette :

Exercice se terminant en	Versements au titre du fonds d'amortissement	Échéances de la dette
	(en milliers de dollars)	
1992	10 526 $	148 130 $
1993	9 218	30 000
1994	8 812	—
1995	9 165	115 000
1996	7 775	149 692

c) Refinancement

La Société de téléphone du Manitoba a l'intention de refinancer sa dette à long terme venant à échéance et, par conséquent, une telle dette est présentée comme une obligation à long terme.

10. ENGAGEMENTS LOCATIFS

La Société de téléphone du Manitoba loue des immeubles, des constructions et d'autres équipements en vertu de contrats de location-exploitation. Le total des loyers annuels en vertu des contrats qui se terminent à des dates différentes jusqu'au 31 décembre 1996, est le suivant :

1992	5 254 324 $
1993	3 851 389
1994	1 690 901
1995	986 067
1996	426 425

11. PLACEMENTS AU TITRE DES BAUX

Dans le cadre de ses activités courantes, la Société de téléphone du Manitoba signe des contrats de location-vente de matériel téléphonique avec ses abonnés. Les baux ont été portés au bilan comme suit :

	1991	1990
	(en milliers de dollars)	
Total minimum des loyers à recevoir	**18 254 $**	9 683 $
Moins revenu financier non matérialisé	**5 007**	1 586
Placements au titre des baux	**13 247**	8 097
Moins partie à court terme incluse dans les débiteurs	**5 525**	3 876
	7 722 $	4 221 $

Le revenu financier gagné au cours de l'exercice s'est élevée à 1 421 415 $ (1990 – 833 243 $).

12. CHIFFRES CORRESPONDANTS

Les chiffres correspondants de l'exercice 1990 ont été reclassés, au besoin, pour qu'ils soient conformes à la présentation de l'exercice 1991.

Rétrospective quinquennale

(Ne fait pas l'objet du rapport des vérificateurs)

ÉTAT DES RÉSULTATS (en milliers de dollars)	1991	1990	12 mois terminés le 31 décembre 1989	1988	9 mois terminés le 31 décembre 1987
Total des produits d'exploitation	532 743 $	541 708 $	516 564 $	454 565 $	310 328 $
Total des charges d'exploitation	462 648	448 985	428 804	380 773	257 699
Autres produits	33 326	29 865	22 702	19 269	14 133
Frais de dette	88 779	83 132	74 818	77 616	64 815
Bénéfice net	14 642	39 456	35 644	15 445	1 947
BILAN (en milliers de dollars)					
Biens de télécommunications	1 838 274 $	1 687 027 $	1 593 364 $	1 503 519 $	1 468 737 $
Amortissement cumulé	841 069	762 479	743 809	688 368	692 406
Placements et fonds d'amortissement	280 008	262 075	214 360	165 750	123 492
Dette à long terme	845 052	806 246	771 197	776 946	804 055
Bénéfices non répartis	177 097	162 455	122 999	87 355	71 910
STATISTIQUES RELATIVES AU TÉLÉPHONE					
Services d'accès au réseau (SAR)*	693 583	670 941	641 177	619 894	593 399
Investissement de l'usine par SAR*	2 650 $	2 514 $	2 485 $	2 425 $	2 475 $
Moyenne quotidienne des interurbains (en milliers)	370	347	319	288	266
AUTRES STATISTIQUES					
Salaires et charges sociales (en milliers)	201 558 $	197 269 $	178 977 $	160 284 $	115 585 $
Dette à long terme par rapport au total du capital investi (%)	81,7	81,7	85,0	89,0	90,9
Ratio de couverture des frais de dette	1,2	1,5	1,4	1,2	1,0
Dépenses de construction nettes (en milliers)	193 189 $	193 278 $	164 517 $	149 387 $	129 533 $

* Les chiffres des Services d'accès au réseau ont été recalculés pour tenir compte d'une définition plus précise des SAR.

Bureaux de la société MTS

Siège social
de la Société de téléphone du Manitoba
489, rue Empress
Winnipeg (Manitoba)
R3C 3V6

Bureau de la région de l'Ouest
de la Société de téléphone du Manitoba
517, 18e Rue
Brandon (Manitoba)
R7A 5Y9

Bureau de la région de l'Est
de la Société de téléphone du Manitoba
233, rue Main
Selkirk (Manitoba)
R1A 1S1

Bureau de la région du Nord
de la Société de téléphone du Manitoba
115, avenue Selkirk
Thompson (Manitoba)
R8N 0M5

* On peut obtenir d'autres exemplaires du Rapport annuel et plus de renseignements en s'adressant au Service des communications de la Société de téléphone du Manitoba, 489, rue Empress, Winnipeg (MB). N° de téléphone : (204) 941-7314.

The Annual Report is also available in English from MTS Corporate Communications, 489 Empress Street, Winnipeg, MB. Telephone: (204) 941-7314.